PSICHOLOGIJOS KLASIKA

Albert Bandura

Socialiniai minties *ir* veiksmo pagrindai

Socialinė kognityvi teorija

ALK

Albert Bandura
(g. 1925)

ALBERT BANDURA

SOCIALINIAI MINTIES IR VEIKSMO PAGRINDAI

SOCIALINĖ KOGNITYVI TEORIJA

VU Specialiosios psichologijos laboratorija

VILNIUS 2009

UDK 316.6
Ba371

Versta iš

Bandura, Albert
Social Foundations of Thought and Action.
A Social Cognitive Theory

Prentice-Hall Inc., 1986
A Pearson Education Company

Knygos leidimą finansavo
Atviros Lietuvos fondas

Knygos leidimą rėmė
VU Specialiosios psichologijos laboratorija

Iš anglų kalbos vertė *Remigijus Bliumas*
Mokslinis redaktorius *Albinas Bagdonas*
Kalbos redaktorė *Aldona Paulauskienė*
Korektorė *Dalia Gabrytė*
Maketavo *Vida Vaidakavičienė*

ISBN 978-9955-636-08-3

© Prentice-Hall, Inc. 1986
© VU Specialiosios psichologijos laboratorija, 2009
© Vertimas į lietuvių kalbą, Remigijus Bliumas, 2009

Skiriu
Ginny, Mary ir Carol

Turinys

PRATARMĖ 11

I. ŽMOGAUS PRIGIMTIES IR PRIEŽASTINGUMO MODELIAI 15

Psichodinaminė teorija 18
Bruožų teorija 24
Radikalusis biheiviorizmas 35
Socialinė kognityvi teorija 46
Savitarpis determinizmas 53
Determinizmas ir atsitiktiniai gyvenimo kelio determinantai 68
Laisvė ir determinizmas 82

II. MOKYMASIS STEBINT 97

Modeliavimo reiškinio išskyrimas 99
Daugiaprocesė mokymosi stebint analizė 105
Mokymosi stebint raidos analizė 156
Abstraktus modeliavimas 190
Kūrybinis modeliavimas 197

III. MOKYMASIS ATLIEKANT VEIKLĄ 201

Informacinė veiklos atlikimo analizė 205
Mokymasis atliekant veiklą ir sąmoningumas 217
Kognityvūs daliniai procesai atliekant veiklą 237
Padarinių informacijos dviprasmiškumas ir kintamumas 244

IV. SOCIALINĖ SKLAIDA IR NAUJOVĖ 263
Sklaidos proceso determinantai 267
Socialiniai tinklai ir sklaidos tėkmė 281
Socialiniai pasklidusių naujovių padariniai 287
Sociokultūrinė sklaida 293

V. PRANAŠAUJANČIOS ŽINIOS IR NUMATYMAS 335
Visceralinių ir emocinių reakcijų sukėlėjai 338
Numatymas ir veiksmas 377
Mąstymas darant išvadas ir taisyklių išskyrimas 386
Apie neteisingai suprantamus įvykius 403

VI. MOTYVUOJANTIEJI SKATULIAI 417
Padarinių determinantų aiškinimas 419
Skatulių funkcijų raida 425
Išoriniai ir vidiniai skatuliai 439
Skatulių sistemų struktūros pokyčiai 457
Pokyčio bendrumas ir pastovumas 464
Stabdančios ir sulaikančios priemonės 477
Teisinės sankcijos ir elgesio sulaikymas 494

VII. NETIESIOGINIAI SKATINAMIEJI VEIKSNIAI 513
Netiesioginis apdovanojimas 517
Netiesioginė bausmė 522
Veikiantys mechanizmai 539
Informacinė funkcija 540
Motyvacinė funkcija 547
Emocionali funkcija 558
Vertinamoji funkcija 587
Teisiniai suvaržymai per netiesioginę įtaką 598

VIII. VIDINIO REGULIAVIMO MECHANIZMAI 609
Vidinio reguliavimo dalinės funkcijos 612
Dalinė sprendimo funkcija 618
Vidinės įtakos 636
Konceptualus vidinės sistemos apėjimas 658
Išorinių veiksnių savitarpiška įtaka vidinėms reguliavimo funkcijoms 668
Atrenkamasis vidinės kontrolės aktyvavimas ir nutraukimas 680

IX. SAVASTIES VEIKMĖ 705
Savasties veikmės mechanizmas žmogiškoje aplinkoje 712
Informacijos apie savasties veikmę šaltiniai 722
Susiję požiūriai į asmeninę veikmę 741
Savasties veikmės raidos analizė 748
Savasties veikmės mechanizmo bendrumas 763
Kolektyvinė veikmė 812

X. KOGNITYVŪS REGULIAVIMO VEIKSNIAI 819
Žinių pateiktis ir taikymas 822
Mąstymas kaip simbolinės struktūros 835
Ketinimai ir tikslai 844
Kognityvi raida 872
Moralinis sprendimas 882
Kalbos raida 900
Mąstymo patikros būdai 921
Klaidingas mąstymas ir žmogaus distresas 930

LITERATŪRA 943

Albert Bandura – socialinio mokymosi ir socialinės kognityvios asmenybės teorijos kūrėjas (*G. Valickas*) ... 1049

Leidėjų padėka 1061

PRATARMĖ

Šioje knygoje socialiniu kognityviu požiūriu pateikiama žmogaus motyvacijos, minties ir veiksmo analizės teorinė struktūra. Viena iš jos kertinių temų yra savitarpio determinizmo pabrėžimas. Socialinė kognityvi teorija nagrinėja interakcinį priežastingumo modelį, kuriame aplinkos įvykiai, asmeniniai veiksniai ir elgesys veikia kaip tarpusavyje sąveikaujantys determinantai. Savitarpis priežastingumas tiek suteikia žmonėms galimybes kontroliuoti savo likimus, tiek nustato vidinio vadovavimo ribas.

Asmeninių psichosocialinio funkcionavimo determinantų samprata svarbiausią vaidmenį skiria kognityviems, netiesioginiams, vidinio reguliavimo ir savasties atspindėjimo procesams. Žmogaus mintis yra galingas aplinkos supratimo ir sąveikos su ja įrankis, todėl plačiai nagrinėjami įvairūs būdai, kuriais kognityvus priežastingumas įsitraukia į žmogaus išgyvenimą ir veiksmą. Vis dėlto laikantis sąveikos požiūrio daug dėmesio skiriama socialinėms minties ištakoms. Plačiai paplitęs augantis domesys klausimais, susijusiais su minties struktūra ir eiga, lėmė nepakankamą dėmesį atlikties mechanizmams. Ši knyga išplečia tyrinėjimo sritį, nes imasi mechanizmų, su kuriais žinios yra paverčiamos tinkamu veiksmu.

Žmonės nėra vien žinovai ir atlikėjai. Jie taip pat turi vidinio vadovavimo gebėjimą ir skatina save. Motyvacijos ir veiksmo vidinis reguliavimas veikia iš dalies per vidinius standartus ir savo atlikčių vertinimo reakcijas. Galia numatyti vidinio reguliavimo procesą papildo dar vienu matmeniu. Didžioji dalis žmogaus elgesio yra nukreipta į ateitį vedančių tikslų ir padarinių link. Kognityviai pateiktos dabartyje, įsivaizduojamos ateitys gali turėti priežastinę įtaką dabarties elgesiui. Savasties atspindėjimo galia, susijusi su mąstymu ir asmenine veikme, yra kitas vidinės įtakos matmuo, kuriam skiriama daug dėmesio šioje knygoje.

Psichologinės teorijos tradiciškai pabrėžia mokymąsi iš veiksmų padarinių. Laimei, žmonės išplėtojo pažangią galią mokytis stebint, kuri yra tinkamesnė greitam kompetencijų išmokimui ir išgyvenimui nei mokymasis tik iš bandymo ir klaidos pasekmių. Milžiniška telekomunikacijos technologijų pažanga itin padidino netiesioginio mokymosi simbolinėse aplinkose svarbą. Kliaudamiesi simboliškai vaizduojamomis idėjomis, žmonės gali peržengti artimiausios aplinkos ribas. Modeliavimas ne tik yra svarbi priemonė, skleidžianti idėjas, vertybes ir elgsenos visuomenėje stilių, bet ir turi vis daugiau įtakos transkultūriniam pokyčiui. Knygoje nuodugniai aptariami mokymosi stebint mechanizmai ir socialinės sklaidos procesas.

Naujos technologijos keičia žmogaus įtakos pobūdį ir apimtį bei žmonių gyvenimo būdą. Šioje knygoje mėginau analizuoti žmogaus funkcionavimą plačios socialinės perspektyvos požiūriu. Tai reikalauja pasinerti į tarpdisciplininį tyrinėjimą, susijusį su plačiu psichosocialinių reiškinių spektru. Surinkti daugybę literatūros, priklausančios savo srities įvairioms tarpinėms specialybėms, ir leistis vienam į keliones į kitų disciplinų sritis yra didžiulė užduotis. Toks analitinis bandymas svarbus norint giliai suprasti žmogaus funkcionavimą, kadangi jo determinantai peržengia sutartines akademinių disciplinų ribas.

Komunikacijos patogumui teorijoms dera priskirti trumpus pavadinimus, atspindinčius pagrindinę jų konceptualią prigimtį. Šioje knygoje gvildenamas teorinis požiūris paprastai vadinamas socialine mokymosi teorija. Vis dėlto šis požiūris visuomet apėmė kur kas daugiau nei jo aprašomasis pavadinimas, tampantis vis netinkamesnis, toliau plėtojant įvairias teorijos dalis. Iš pat pradžių jis apsiribojo psichologiniais reiškiniais, tokiais kaip motyvaciniai ir vidinio reguliavimo mechanizmai, kurie pranoksta mokymosi klausimus. Be to, daugelis skaitytojų mokymosi teoriją aiškina kaip atsako įgijimo sąlygojimo modelį, nors pagal šią teoriją mokymasis iš esmės suprantamas kaip žinių įgijimas kognityviai apdorojant informaciją. Trumpo pavadinimo klausimas ir toliau lieka aktualus, kadangi kelios teorijos su nevienodais postulatais – J. Dollardo ir N. Millerio akstino teorija, J. Rotterio

laukimo teorija ir G. Pattersono sąlygojimo teorija – turi socialinio mokymosi pavadinimą. Kad pavadinimas būtų tinkamesnis ir labiau skiriantis, teorinis šios knygos požiūris pavadintas *socialine kognityvia teorija*. Socialinė terminologijos dalis pripažįsta visuomeninę daugelio žmogaus minčių ir veiksmų kilmę; kognityvi dalis pripažįsta priežastinę minties procesų įtaką žmogaus motyvacijai, išgyvenimui ir veiksmui. Pavadinimo pakeitimas neprieštarauja teorijos kilmei.

Teorijos aiškinamos skirtingais būdais priklausomai nuo nagrinėjamos srities raidos stadijos. Labiau išplėtotose disciplinose teorijos integruoja dėsnius, mažiau pažengusiose srityse apibrėžia determinantus ir mechanizmus, valdančius nagrinėjamus reiškinius. Šioje knygoje *teorijos* sąvoka vartojama pastarąja reikšme. Svarbūs teiginiai apie žmogaus elgesį turi patikrinamas pasekmes. Kaip ir kiti požiūriai, socialinės kognityvios apibrėžų detalės gali būti falsifikuojamos. Kadangi teorijos retai būna be trūkumų, jų paskatinti tyrimai nustato daugelį sąlygų, kurios teorijai suteikia aiškinamąją ir numatančiąją sėkmę.

Eksperimentinė analizė aiškina determinantus ir mechanizmus, per kuriuos jie veikia, ir siūlo teorines subtilybes, padedančias geriau suprasti tyrinėjamus reiškinius. Sparti pažanga geriausiai užtikrinama taikant dvigubus – falsifikacijos ir numatančiosios bendrybės – kriterijus, o pasikliaunant vien falsifikacija gali tekti išeikvoti daug pastangų, kurias naudingiau pritaikyti kitur. Silpnos teorijos nuvertinamos ne dėl to, kad jos yra falsifikuojamos, o todėl, kad jos yra slopinamos tokios daugybės ribojančių sąlygų, kad jų numatančioji bendrybė tampa pernelyg ribota, kad būtų ko nors verta. Esant geresnių teorinių pasirinkimų, neverta stengtis nustatyti galutinį teorijos teisingumą ar klaidingumą, kuris geriausiu atveju tegali paaiškinti elgesį labai siauru sąlygų spektru.

Kai kuriose šios knygos dalyse įdėta peržiūrėta medžiaga iš periodinių leidinių ir skyriai, kuriuos parašiau tokiais pavadinimais: The self system in reciprocal determinism, *American Psychologist*, 1978; Self-efficacy mechanism in human agency, *American Psychologist*, 1978; The psychology of change encounters and life paths, *American Psycholo-*

gist, 1982 (Amerikos psichologų asociacijos kartotiniai leidimai 1978, 1982, adaptuoti sutikus leidėjui); Self-referent thought: A developmental analysis of self-efficacy, in *Social cognitive development*, Cambridge University Press, 1981; The self and mechanisms of agency, in *Psychological perspectives on the self*, Erlbaum, 1982. Ši medžiaga buvo gerokai išplėtota, peržiūrėta ir atnaujinta. Sutrumpinta tam tikrų čia aptariamų klausimų versija buvo išsamiai pateikta glaustoje apžvalgoje *Social learning theory*, išleistoje 1977 m. leidykloje *Prentice-Hall*.

Prie šio sumanymo įvairiai prisidėjo daug žmonių, ir aš su džiaugsmu naudojuosi proga padėkoti jiems. Tokio masto darbas, kaip matoma iš cituojamų šaltinių, kurių skaičius viršijo tūkstantį, yra daugybės mokslininkų įnašas. Norėčiau jiems visiems išreikšti pagarbą. Savo studentams, kurių daugelis knygoje įvardyti kaip bendraautoriai, esu ypač dėkingas už draugystę ir mokslinį bendradarbiavimą. Lieku amžinai dėkingas garsiems kolegoms iš Stanfordo ir universiteto etosui, kuris ypač nukreiptas į mokslinius siekius. Daugelį metų mano paties tyrinėjimai, aprašyti šioje knygoje, susilaukė nuolatinės Nacionalinio psichinės sveikatos instituto paramos.

Daug žmonių palengvino mano darbus, padėdami atlikti sunkią užduotį rengiant rankraštį publikacijai. Dėkoju Phyllisui Robinsonui ir Jenai Sklinchar už jų dosnią pagalbą spausdinant šį rankraštį po įvairių peržiūrėjimų. Man labai pasisekė, nes susilaukiau neįkainojamos Julios Baskett pagalbos. Aš daug laimėjau dėl jos kantrybės ir meistriškumo redaguojant rankraštį.

Su gilia padėka dedikuoju šią knygą savo šeimai, kuri palaikė mane per visą didžiulio sumanymo įgyvendinimą. Jie buvo puikūs ilgos kelionės bendrakeleiviai.

Albert Bandura

1 skyrius

ŽMOGAUS PRIGIMTIES IR PRIEŽASTINGUMO MODELIAI

- Psichodinaminė teorija
- Bruožų teorija
- Radikalusis biheiviorizmas
- Socialinė kognityvi teorija
- Savitarpis determinizmas
- Determinizmas ir atsitiktiniai gyvenimo kelio determinantai
- Laisvė ir determinizmas

Sulig metais žmogaus elgesiui aiškinti buvo pasiūlyta daug teorijų. Jose nagrinėjamas pamatines žmogaus prigimties sampratas ir postuluojamus priežastingumo procesus dera kruopščiai patikrinti dėl keleto priežasčių. Nuo to, kuo teoretikai laiko žmones, priklauso tai, kuriuos žmogaus funkcionavimo determinantus ir mechanizmus jie tyrinėja nuodugniausiai, o kuriuos palieka netirtus. Tokie įsitikinimai veikia ne tik tai, ką nagrinėja teoretikai, bet ir tai, kokius jie kuria analitinius įrankius, tinkamiausius, jų manymu, svarbiausiems veiksniams tirti. Jeigu pagrindinė samprata turi tam tikrą vertę, tuomet mokslinio tyrimo rezultatai paaiškins pasirinktus kruopščiam tyrinėjimui žmogaus funkcionavimo aspektus.

Taigi žmogaus prigimties sampratos sutelkia tyrinėjimą ties pasirinktais procesais ir, savo ruožtu, yra sustiprinamos slypinčių konkrečiame požiūryje tyrimų paradigmų atradimų. Pavyzdžiui, teoretikai, nenagrinėjantys vidinio vadovavimo gebėjimo žmogaus galimybių požiūriu, apriboja tyrinėjimą išorinėmis įtakomis. Jeigu tyrinėjimo pastangos apribotos tuo, kaip elgsena yra veikiama apdovanojimo ir bausmės, bus rasta pakankamai įrodymų, kad žmogaus veiksmą iš tiesų dažnai veikia jo sukuriami padariniai. Tačiau žmogaus reguliacinės funkcijos yra ne vien išorinis atgalinis ryšys. Teoretikai, kurie žmogui priskiria vidinio vadovavimo gebėjimą, taiko tyrimų paradigmas, atskleidžiančias, kaip žmonės gali veikti savo pačių motyvaciją ir veiksmus, lavindami vidinę įtaką.

Psichologinių teorijų požiūris į žmogaus prigimtį yra ne tik filosofinis klausimas. Kai psichologinės žinios pritaikomos praktikoje, sampratos, kuriomis remiasi socialinės technologijos, turi net dar didesnę reikšmę. Jas gali veikti tai, kurios žmogaus galimybės bus lavinamos,

o kurios liks neplėtojamos. Tokiu būdu teorinės žmogaus prigimties sampratos gali turėti įtakos tam, kuo žmonės iš tikrųjų tampa.

Šis skyrius skirtas daugiausia žmogaus prigimties modeliui ir priežastingumui, kurį išreiškia socialinė kognityvi teorija. Taip pat trumpai apžvelgiamos ir kitos teorinės apybrėžos. Vis dėlto šios lyginamosios analizės apimtis yra apribota pamatine struktūra šiuolaikinių teorijų, kurios veikiau nagrinėja itin skirtingus priežastingumo modelius nei stengiasi pateikti enciklopedinę psichologinių teorijų, kurios buvo teigiamos metai iš metų, apžvalgą. Žinoma, tolesniuose skyriuose svarstoma ir papildoma teorinė medžiaga, skirta įvairiems žmogaus funkcionavimo aspektų determinantams ir mechanizmams.

PSICHODINAMINĖ TEORIJA

Įprasta manyti, kad žmogaus elgesį motyvuoja iš vidaus įvairūs poreikiai, akstinai, impulsai ir instinktai. Pavyzdžiui, psichodinaminė teorija žmogaus elgesį laiko dinaminės sąveikos vidinių jėgų, iš kurių dauguma veikia žemiau sąmonės lygmens, raiška (Freud, 1917, 1933). Kadangi šios minties mokyklos šalininkai pagrindines elgesio priežastis sieja su vidiniais individo akstinais, būtent čia jie ir ieško paaiškinimų, kodėl žmonės elgiasi taip, kaip elgiasi. Nors ši teorija susilaukė plataus pripažinimo ir giliai įsitvirtino visuomenės požiūryje į žmogaus elgesį, ji neišvengė ir kritikos.

Tokių teorijų kritika turi ir konceptualųjį, ir empirinį pagrindus. Vidiniai determinantai dažnai kildinami iš elgesio, kurį galbūt patys lėmė, sukuriant aiškinamuosius ratus, kuriuose apibūdinimas tampa priežastiniu aiškinimu. Pavyzdžiui, priešiškumo impulsas nustatomas pagal žmogaus ūmų elgesį, kuris paskui priskiriamas paslėpto priešiškumo impulso veiksmui. Panašiai pasiekimų motyvų buvimas kildinamas iš pasiekimų elgesio; priklausomybės motyvai – iš priklausomybės elgesio; smalsumo motyvai – iš smalsaus elgesio; galios motyvai – iš dominuojančio elgesio

ir t. t. Yra begalė akstinų, apie kurių buvimą galima spręsti iš elgesio. Iš tikrųjų skirtingos teorijos nurodo skirtingus skatinamųjų veiksnių sąrašus, kai kurios jų pateikia keletą universalių akstinų, kitos – savitų akstinų rinkinį. Priežastinius teiginius, susijusius su akstinais, įmanoma empiriškai patikrinti, o akstinai turi būti tiksliai apibrėžti, veikiau remiantis ankstesnėmis sąlygomis, kurios juos padaro veikiančius ir valdo jų stiprį, nei siejant su elgesiu, kurį greičiausiai sukelia.

Sąvokinė teorijų, kurios remiasi akstinais ar impulsais kaip pagrindiniais elgesio skatinamaisiais veiksniais, struktūra taip pat buvo kritikuojama, kadangi nepaisė žmogaus veiksmo sudėtingumo ir kintamo modeliavimo. Vidinis skatinantis veiksnys negali tinkamai paaiškinti reikšmingų tam tikro elgesio pokyčių skirtingų situacijų aplinkybėmis. Kai įvairios socialinės sąlygos sukelia numatomus elgesio pokyčius, postuluojama priežastis negali nei slypėti organizmo akstine, nei būti mažiau sudėtinga už įvairias jos pasekmes.

Psichodinaminė teorija pripažįsta visapusišką psichinį determinizmą, tačiau paprastai nenubrėžia griežtų ribų tarp neįsisąmoninto vidinio gyvenimo ir žmogaus minties bei veiksmo. Iš tikrųjų sakoma, kad vidinė dinamika sukelia itin įvairias pasekmes, net ir priešingas elgesio formas, todėl tokias apybrėžas nelengva patikrinti ar paneigti empiriniais įrodymais. Nors konceptualų psichodinaminių akstinų teorijų tinkamumą įmanu aptarinėti ilgai, negalima visą laiką nepaisyti jų empirinių ribotumų. Jos pateikia parengtus jau įvykusio elgesio aiškinimus, bet, kaip netrukus pamatysime, negali numatyti būsimo elgesio. Beveik kiekviena teorija gali paaiškinti jau įvykusius dalykus. Kitų perspektyvų tyrinėjimų rezultatai pabrėžė poreikį priežastinę analizę perkelti nuo vidinės dinamikos prie asmeninių ir aplinkos veiksnių savitarpio priežastingumo. Elgesio modelius, paprastai priskiriamus neįsisąmonintoms vidinėms priežastims, galima sukurti, pašalinti ir atkurti keičiant atitinkamas socialines įtakas ir žmonių mąstymo būdus. Tokie rezultatai rodo, kad pagrindiniai elgesio determinantai kyla veikiau dėl transakcinės dinamikos nei vienpusiai susiję su neįsisąmonintų psichinių funkcijų vidine dinamika.

Aiškinamoji psichologinės teorijos galia matuojama keliais būdais. Pirmiausia teorijos turi pasižymėti numatymo galia. Antra, metodai, kuriuos pateikia teorijos, turi būti pajėgūs reikšmingai keisti žmogaus išgyvenimus, mintis ir veiksmus. Taikant teorijas tampa akivaizdžios jų silpnosios vietos, jas galima vertinti pagal gautus rezultatus. Įvykius galima numatyti ir pakeisti nežinant sėkmės pamato. Taigi, trečia, teorijos turi nustatyti žmogaus elgesio determinantus ir tarpinius mechanizmus, dėl kurių jie sukuria padarinius. Tačiau aiškinimai, neturintys numatymo galios, bus pseudoaiškinimai. Vadinasi, apie aiškinimo tinkamumą daugiausiai sprendžiama numatymo tikslumo terminais. Psichodinaminės apybrėžos viso to stokoja.

Numatymo veikmė

Teorijoms, kurios priskiria elgesį neįsisąmonintiems vidiniams determinantams, sunku juos įvertinti. Kadangi jas slepia nesąmoningai veikiančios gynybinės funkcijos, individai veikiausiai nėra susipažinę su jų elgesį valdančiais veiksniais. Taigi norint prieiti prie neįsisąmonintų skatinamųjų veiksnių reikia imtis slaptų priemonių, kad būtų apeita budri gynyba. Šiam tikslui taikant projekcinius metodus, žmonių prašoma pasakyti, ką jie mato žvelgdami į rašalo dėmes, sukurti pasakojimus pagal neaiškius paveikslėlius, užbaigti sakinius, piešti žmones ir pateikti laisvąsias žodžių asociacijas. Tikima, kad atsakas į tokius nevienaprasmius dirgiklius atskleis šiaip jau slepiamus siekius ir prieštaringas psichines funkcijas. Siekiant atskleisti neįsisąmonintą psichinį gyvenimą, taip pat tyrinėjamos paslėptos žodžių, veiksmų ir sapnų reikšmės.

Psichodinaminių elgesio determinantų projekcinių matavimų numatantieji duomenys yra per menki – numatant, kaip žmonės elgsis įvairiose situacijose, jie nedaug tepadeda (Mischel, 1968; Zubin, Eron, & Schumer, 1965). Savęs įvertinimas būsimą elgesį numatyti padeda kur kas geriau nei asmenybės testai, skirti matuoti žmonių elgesio determinantus, kurių jie nesuvokia (Shrauger & Osberg, 1982).

Be to, numatant, kaip žmonės pasielgs, statistinė numatymo sistema, jungianti keletą numatymo kintamųjų, bent jau prilygsta, o dažnai ir lenkia klinikinį vertinimą (Dawes & Corrigan, 1974).

Laboratoriniai emocinių reakcijų į grėsmingus dirgiklius neįsisąmonintos determinacijos tyrinėjimai taip pat nebuvo labai sėkmingi. Tikėtina, jog neįsisąmoninta savastis pasižymi jautriomis diskriminacinėmis galiomis aptikti grėsmes ir mobilizuoti gynybines funkcijas, kad išlaikytų šias grėsmes toliau nuo sąmonės. Vis dėlto kruopščiai suplanuoti eksperimentai, kuriuose registruojamos kognityvios, autonominės ir motorinės reakcijos į grėsmingus įvykius, neatskleidė psichodinaminės teorijos numanomų neįsisąmonintų veiksnių (Eriksen, 1958, 1960). Ir kiti teoriniai tvirtinimai apie numatymo galimybę (Kline, 1972) nebuvo kruopščiai tikrinti (Erwin, 1980; Eysenck & Wilson, 1973). Psichodinaminiai teoretikai paprastai teikia pirmenybę klinikiniam teorijos tikrinimui. Moksliškai analizuodamas psichoanalitinės teorijos pagrindus, Grünbaum (1984) rimtai abejoja klinikinių duomenų, surinktų per gydymo seansus, įrodomąja verte. Tokie duomenys yra per daug paveikti terapeuto sugestyvios įtakos, kad teiktų žinių apie teorijos validumą.

Pokyčio veikmė

Teorijos vertė galiausiai nustatoma pagal jos naudingumą, atsiskleidžiantį metodų, naudojamų psichologiniams pokyčiams sukelti, galia. Kiti moksliniai sumanymai vertinami pagal jų galutinį indėlį į numatymą ir technines naujoves, pritaikius tas žinias. Pavyzdžiui, aeronautikos srityje dirbantys mokslininkai nustatė tam tikrus dėsnius, naudodami aerodinaminį vamzdį. Jeigu, taikant šiuos dėsnius, jiems niekada nepavyktų sukurti galinčio skristi lėktuvo, jų teorinių apybrėžų vertė taptų labai įtartina. Toks sprendimas taikytinas ir teoriniams mintijimams medicinos srityje, jeigu tam tikros fiziologinius procesus nagrinėjančios teorijos niekada nepateikia fizinių negalavimų jokių prevencinių ar gydymo būdų.

Dėl naujų kvalifikacinių veiksnių, aiškinančių prieštaraujančius duomenis, abejotinos teorijos gali atlaikyti mėginimus falsifikuoti. Taip yra todėl, kad net ir nuodugniausiai išplėtotos teorijos ne visuomet tiksliai nusako papildomas prielaidas, kurios susijusios su numatymais, kylančiais iš kvestionuojamo teiginio. Plėtojant ir tikrinant teoriją, papildomi veiksniai, kurių prireikia būtinoms ir pakankamoms tam tikrų įvykių atsiradimo sąlygoms apibrėžti, dažnai neatskleidžiami. Be to, teorinis teiginys gali būti teisingas, bet kai kurios iš papildomų prielaidų – klaidingos. Tikslinamasis įrodymas dažniau paskatina peržiūrėti papildomas prielaidas nei atsisakyti pamatinės teorijos. Teorija atitinkamai keičiama, užuot nerimavus, ar pataisytas variantas tebėra ta pati teorija. Koncepcinės struktūros, menkai paaiškinančios elgesį, galiausiai atmetamos ne todėl, kad įrodoma jas esant klaidingas, o dėl to, kad apima tiek ribojančių sąlygų, jog jų aiškinamoji ir numatymo vertė labai apribojama. Mažėja susidomėjimas pataisytos teorijos, kurią geriausiu atveju galima pritaikyti tik nedaugeliui situacijų, galutinės tiesos ar klaidingumo ieškojimu. Todėl silpnos teorijos falsifikacijos patikrinimus atlaiko lengviau nei naudingumo patikrinimus. Jas galų gale išstumia geresnė teorija, o ne daug jėgų atimanti falsifikacija.

Psichologiniai požiūriai, elgesį priskiriantys neįsisąmonintų impulsų veikimui, įžvalgą ar savimonę laiko būtina, siekiant ilgalaikių elgesio pokyčių. Apibūdinant žmonių impulsus, kurie gali įvairiai pasireikšti, jiems ką nors sakant ar darant, grindžiamieji elgesio determinantai pamažu tampa suprantami. Kai šie impulsai įsisąmoninami, jie turbūt nustoja veikti kaip skatintojai arba lengviau pasiduoda sąmoningai kontrolei.

Matuojantiems tiesioginius elgesio pokyčius tyrimams sunkiai sekėsi parodyti, kad asmenų, kurie buvo gydomi psichodinamiškai, elgesys keičiasi apčiuopiamiau nei tokių pat negydomų žmonių (Bandura, 1969a; Rachman & Wilson, 1980). Toks gydymas atrodo kiek geriau klinikiniu požiūriu nei tiesiogiai vertinant elgesio funkcionavimą (Luborsky, Singer, & Luborsky, 1975; Sloane, Staples, Cristol, Yorkston, & Whipple, 1975). Galutiniai vertinimai, plačiai besiremiantys žodinėmis ataskaitomis, rodo, kad gydytiesiems pagerėjo labiau nei kon-

trolinei grupei (Smith & Glass, 1977). Vis dėlto jeigu naudojamasi žodinėmis ataskaitomis, o ne tiesioginiais žmonių funkcionavimo matavimais, tai net kontrolinės grupės tiriamieji, kuriems nebuvo suteikta terapinė pagalba, atrodo tarsi jiems būtų gerokai pagerėję.

Visiškai nestebina, kad vidines įžvalgas nedažnai lydi elgesio pokyčiai. Lengviau pakeisti žmonių įsitikinimus apie jų elgesio priežastis nei elgesį. Pavyzdžiui, alkoholikus galima daug lengviau įtikinti, kad jie geria dėl įsitvirtinusios oralinės priklausomybės, nei prikalbinti nustoti gerti. Be to, daugelis įžvalgų atsiranda savaime. Kaip greta kitų pastebėjo Marmor (1962), kiekvienas psichodinaminis požiūris naudojasi sava vidinių priežasčių grupe ir prioritetiniu įžvalgos būdu. Tariamus determinantus save įtvirtinančio interviu metu gali lengvai patvirtinti terapeutas, kuris įtaigiai interpretuoja ir reaguoja palankiai, kai tik kliento pasakojimas atitinka terapeuto įsitikinimus (Murray, 1956; Truax, 1966). Tokiu būdu skirtingų teorinių orientacijų šalininkai darbe kartotinai atranda pačių pasirinktus skatinamuosius veiksnius, tačiau retai randa įrodymų konkuruojančių požiūrių gynėjų skatinamiesiems veiksniams. Panašiai iš terapeuto koncepcinės orientacijos galima spręsti, ar klientai atras, ar ne neįsisąmonintąją psichiką ir kas joje bus. Freudiškasis nesąmoningumas skiriasi nuo jungiškojo. Daugelis teorijų jo net nepostuluoja, tačiau, nesikreipdamos į neįsisąmonintą vidinį gyvenimą, sėkmingai numato ir sukelia psichologinį pokytį.

Atrodo, kad grindžiamųjų motyvų įžvalgos siekis veikiau yra įsitikinimo virsmas nei vidinio atradimo procesas. Vadinasi, įžvalgos tipus ir neįsisąmonintus skatinamuosius veiksnius, kuriuos žmonės linkę rasti savyje psichodinaminės analizės metu, galima geriau numatyti iš terapeuto koncepcinės įsitikinimų sistemos nei iš klientų faktiškojo psichologinio statuso. Klausimai apie įsitikinimų virsmą savimonės vardan tiktų ir kitiems teoriniams požiūriams, jeigu šie taip pat daugiausia mokytų žmones aiškinti savo veiksmus teorijos kalba, tačiau nesugebėtų palengvinti elgesio sunkumų, dėl kurių buvo kreiptasi pagalbos. Dėl šios priežasties nepriklausomai nuo to, kokios taikomos kitos priemonės, psichologijos metodai turėtų būti įvertinti pagal jų veikmę keičiant faktiškąjį psichosocialinį funkcionavimą.

Tai, kad įžvalga į abejotiną neįsisąmonintą psichodinamiką turi mažai įtakos elgesiui, nereiškia, jog autentiškų determinantų įsisąmoninimas nedaro įtakos veiksmams. Vėliau bus apžvelgti įrodymai, atskleidžiantys, kad veiksnių, kurie daro įtaką elgesiui, ir jo sukeliamų padarinių įsisąmoninimas labai veikia emocines reakcijas ir elgesį. Šie sąmoningi elgesio determinantai yra lengvai įrodomi ir gali būti empiriškai patikrinami. Žmonėms naudingiau keisti ir plėtoti savo sąmoningą kognityvų funkcionavimą nei ieškoti neįsisąmoninto psichinio gyvenimo. Iš tikrųjų pati neįsisąmonintos minties idėja yra prieštaringa. Mintis nurodo mintijimo, refleksijos, įsivaizdavimo ir kitas sąmoningai atliekamas suvokiamąsias veiklas. Minties pavertimas neįsisąmoninta panaikina jos įprastinę reikšmę. Žinoma, žmonės, nuolat taikydami kognityvias operacijas, paverčia jas rutiniškomis, kol ima atlikti esant visai žemam sąmoningumui. Žmonės dažnai reaguoja įsitvirtinusiais mąstymo būdais ir įprastais elgesio neapmąstant būdais. Vis dėlto minties ir veiksmo rutiniškumą derėtų skirti nuo neįsisąmoninto psichinio gyvenimo, kuris sustyguoja elgesį.

BRUOŽŲ TEORIJA

Bruožų teorija – kita teorinių ieškojimų kryptis, pabrėžianti vidinius elgesio determinantus (Allport, 1961; Cattell, 1966). Ji teigia, kad žmogaus veiksmus valdo bruožai, kurie apibūdinami kaip plačios pastovios dispozicijos elgtis vienaip ar kitaip. Bruožų teoretikams rūpi ne tik išsiaiškinti, kaip dispozicijos sukelia elgesį, motyvuoja ir jį nukreipia, bet ir įvertinti asmenybės bruožus ir patikrinti jų numatymo naudingumą. Jeigu elgesys iš esmės yra dispozicijos padarinys, tuomet veiksmai turėtų būti ganėtinai pastovūs visose situacijose ir nekisti bėgant laikui. Pagrindiniai prieštaravimai sukasi tiek apie šią pamatinę prielaidą, tiek apie nesutarimus dėl pirminių asmenybės bruožų skaičiaus ir rūšies.

Bruožų matavimų numatymo nauda

Iki šiol paskelbta daugybė tyrimų, rodančių, kad asmenybės bruožų matavimai paprastai silpnai koreliuoja su socialiniu elgesiu skirtingose situacijose (Mischel, 1968; Peterson, 1968; Vernon, 1964). Kai reikšmingas ryšys patvirtinamas, tokia matavimų nauda paaiškina apie 10 proc. atlikties kitimų. Praeities elgesys numato ateities elgesį panašiose situacijose gana sėkmingai, tačiau elgsena kinta situacijose, kurios skiriasi savybėmis, darančiomis įtaką tam tikros elgesio formos funkcinei vertei. Taigi, pavyzdžiui, agresyvaus bruožo matavimas mažai tepadeda numatant, ar žmogus elgsis agresyviai nepanašiose situacijose.

Požiūris, kad bruožai reguliuoja elgesį, turi daug šalininkų, nepaisant svarbių priešingų įrodymų. Aiškindamas tvirtą tikėjimą apibendrintose dispozicijose, Mischel (1968) nustatė daug veiksnių, kurie gali skatinti žmones matyti vienodą elgesį ten, kur jo nėra. Fizinės išvaizdos, kalbos ir ekspresyvaus elgesio vienodumas gali sudaryti pastovumo įspūdį, nors asmens veiksmai ir kinta. Kasdieniame gyvenime žmonės dažnai kartotinai stebimi veikiau tik tam tikroje aplinkoje, tokioje kaip darbas, socialinė veikla arba namai, o ne visose šiose skirtingose vietose, kur jie gali elgtis labai įvairiai. Tai, kad ribotas situacijų atrinkimas skatina globalias dispozicines išvadas, patvirtina tyrimai, kurie lygina, kaip veikėjai ir stebintieji suvokia elgesio priežastis (Jones & Nisbett, 1972; Ross, 1977). Kai stebintieji apie kitus sprendžia, remdamiesi tik viena transakcija, jie linkę sieti elgesį su asmeninėmis dispozicijomis. Priešingai, veikėjai, kurie gerai žino, kad elgesį keičia atliepdami į kintamus reikalavimus, labiau linkę vertinti savo veiksmus kaip kintamus priklausomai nuo aplinkybių ir ribojimų.

Kliovimasis žodiniais aikštaus elgesio matavimais gali būti tolesnis dirbtinio apibendrinimo šaltinis. Tyrinėjant bruožų tarpsituacinio numatymo ryšį žmonių dažnai prašoma įvertinti jiems būdingą elgesį niekuo neišsiskiriančioje, o ne savitoje aplinkoje. Vadinasi, nepastovių atsakymų galima vengti ar jų nepaisyti, stengiantis išgauti tipiškumą iš įvairovės. Elgesio suvokiniai, žinoma, yra itin paveikti išankstinių nuomonių apie save ir kitus. Veiksmai paprastai atrenkamai pastebimi,

apdorojami ir atsimenami taip, kad atitiktų išankstines nuomones. Dėl atrenkamojo kognityvaus apdorojimo atsiranda žmonių savojo elgesio vertinimų pastovumas, nors iš tikrųjų elgesys gali gerokai keistis. Taigi elgesys atrodo pastovesnis iš žodinių ataskaitų, kuriomis labai pasikliauja bruožų teoretikai, o ne vertinant jį tiesiogiai.

Metodologinių sprendimų paieška

Pastangos paneigti bruožus ir jų priežastinio nepriklausomumo dispozicijas neliko neginčijamos. Šių teorijų šalininkai teigia, kad atrodantis skirtingas išoriškas elgesys gali būti to paties grindžiančio motyvo raiška. Šis argumentas nebuvo itin įtikinamas, kadangi nebuvo pateikta patikimų elgesį identifikuojančių kriterijų, nusakančių, kur pasireiškia tam tikras esminis motyvas, o kur ne. Įprastesnis atsakas į ribotą galimybę numatyti remiantis bruožais yra metodų, taikomų tiriant ryšį tarp bruožų užuominų ir elgesio, kaltinimas. Siūlomi metodologiniai taisymai, kaip ir kritika, yra kelių formų.

Žmonių klasifikavimas ir bruožų matmenų individualizavimas. Bemo ir Alleno (1974) požiūriu, kai kurių žmonių elgesys yra ganėtinai nuoseklus, tačiau tarpsituacinio bendrumo įrodymai tampa neaiškūs, kai pastovių ir permainingų respondentų duomenys yra jungiami ir veikiau tyrinėtojai, o ne respondentai pasirenka, kurie bruožai tinkami ir kokie elgesio tipai juos atitinka. Šiuo požiūriu psichologinė teorija, siekianti numatyti veiksmus, remiantis bruožais, turi pasitenkinti kukliu tikslu numatyti tik kai kuriuos veiksmus ir tik tų pačių žmonių su sąlyga, kad galima iš anksto numatyti, kas ir kurioje elgesio srityje bus pastovu. Bem ir Allen, tirdami bruožus, remiasi žmonių sprendimais apie save kaip apie pastovius arba nepastovius. Siekiant parodyti, kad žmonių pačių nusakytas pastovumas padeda numatyti vienodumą, buvo vertinamas studentų draugiškas ir sąžiningas elgesys, kurį užpildydami klausimyną su daug įvairių situacijų vertino tėvai, bendraamžiai ir jie patys. Abiejų bruožų įvertinimai buvo sumuojami kiekvienam vertintojui atskirai kiekvienoje pateiktoje situacijoje, o paskui buvo skaičiuojamas vertintojų

sutapimo laipsnis. Studentai, kurie save laikė nuosekliais, kitų buvo vertinami panašiau negu tie, kurie savo elgesį vertino kaip itin kintamą.

Žodinių ataskaitų apie elgesį vidurkių skirtingomis situacijomis koreliacija nedaug tepadeda atsakyti į esminį klausimą, ar bruožų matavimai numato, kaip žmonės išties elgsis skirtingomis sąlygomis. Rezultatų suma skirtingomis situacijomis gali rodyti aukštą, vidutinį ir žemą elgesio kintamumą. Tikrinant elgesio bendrumą, reikia tiesiogiai matuoti, kaip keičiasi individų elgesys skirtingomis aplinkybėmis, o ne kaip vidutiniškai jie skiriasi nuo kitų arba kiek vertintojai sutarė tarpusavyje dėl bendrų įspūdžių apie atrinktus tyrimui individus. Tais keliais elgesio atvejais, kuriuos Bem ir Allen iš tikrųjų matavo, sau priskiriamas nekintamumas buvo nustatytas tik šnekumo, bet ne sąžiningų veiksmų atžvilgiu, taip atskleidžiant elgesio pastovumo numatymo nepastovumą. Atlikę dar išsamesnį tyrimą, nagrinėjantį skirtingus pačių tiriamųjų išsakyto pastovumo ir daugelio asmenybės dimensijų matavimus, Chaplin ir Goldberg (1984) nustatė, kad pačių nusakytas pastovumas visais atžvilgiais numatymu nepasižymi. Nesutampa ne tik skirtingi pastovumo rodikliai, bet, kad ir kaip matuojama, pačių nusakyti pastovūs elgesio tipai nepasireiškia nuosekliau nei kintami bet kokios asmenybės dimensijos tipai.

Peake ir Lutsky (1981) taip pat patvirtino, kad jeigu nagrinėjame elgesį, žmonių rūšiavimas pagal pastovumo tipus turi mažai numatomosios galios. Kiti labiau pritaria bendram žmonių, save laikančių nesikeičiančiais, o ne tų, kurie apibūdina save kaip nepastovius, įspūdžiui, tačiau abi grupės pagal faktiškąjį bruožų elgesį skirtingose situacijose nepasižymi vienodumu. Skirtingi socialiniai įspūdžiai greičiausiai susidaro dėl to, kad kiti dažnai negali stebėti, kaip jų vertinamieji elgiasi įvairioje aplinkoje, o turi arba spėti, kaip šie pasielgs, arba pasikliauti tuo, kas jiems sakoma. Savęs kaip labai pastovaus žmogaus pristatymas gali sudaryti socialinį pastovumo įspūdį, tačiau tai nepagerina bruožų įvertinimais paremto numatymo.

Šio klaidingo įspūdžio apie elgesio bendrumą šaltinis pats tapo tyrimų objektu. Mischel ir Peake (1982) nustatė, kad žmonių suvokiniai

apie kitų vidinį pastovumą susiję su tuo, kiek nekintamas yra pastarųjų elgesys pagrindinėmis bruožo ypatybėmis bėgant laikui panašiose situacijose, tačiau nesusiję su tuo, kaip jie iš tiesų elgiasi skirtingose situacijose. Taigi žmonės neteisingai vertina tarpsituacinį elgesio bendrumą, remdamiesi laikinu pastovumu panašiose situacijose. Stebintieji, turintys ribotos informacijos apie tai, kaip kiti elgiasi skirtingose situacijose, bus ypač linkę panašų elgesį toje pačioje aplinkoje laikui bėgant neteisingai palaikyti panašiu į elgesį skirtingose aplinkose. Jeigu akys nepastebi plataus transakcinių situacijų spektro, tai tokių stebinčiųjų akims elgesys atrodys pastovus.

Situacinio elgesio bendrumo tyrimai daug dėmesio skiria tam, kokios bruožų elgesio raiškos turi būti įvertintos, tačiau mažai nagrinėja aplinkos rūšis, kurias dera parinkti. Galbūt nelabai stebina tai, kad požiūriai, priskiriantys elgesį bruožams, nepaiso socialinės aplinkos ypatumų. Informatyviausia tarpsituacinio bendrumo tyrimo metodika būtų užrašyti, kiek žmonių elgesys skiriasi situacijose, kurios gerokai skiriasi funkcine tose aplinkose tyrinėjamo elgesio verte. Tyrimui parinktos situacijos turėtų būti suskirstytos ir atrinktos pagal skatulius ir sankcijas, paprastai taikomas už tam tikrą elgesį, o ne tiesiog parenkamos atsitiktinai. Tokie tyrimai neabejotinai atskleistų, kad visi žmonės dažniausiai elgiasi nevienodai, o yra linkę išreikšti tam tikrą elgesio formą, kai tai daryti paranku, o ne kai nenaudinga arba atneša nuostolingų rezultatų. Tinkamai įvertinti elgesio situacinį pastovumą arba nepastovumą galima tik įtraukus daugybę aplinkos dispozicijų.

Psichologinių žinių pažanga yra didesnė, tyrinėjant elgesio kintamumo šaltinius, o ne ieškant žmonių, besielgiančių nekintamai nepriklausomai nuo aplinkybių, potipių. Teorija būtų klaidinga ir nevisapusiška, jeigu skatintų žmones pasirinkti, kurie jų veiksmai yra numatomi, tačiau vertintų asmenis kaip nenuspėjamus funkcionavimo srityse, kuriose jie smarkiai keičia savo veiksmus, kad šie atitiktų kintamas aplinkybes. Tai, kad agresyvūs jaunuoliai priekabiauja prie nuolankesnių bendraamžių, o su griežtesniais bendraamžiais elgiasi palankiai, nereiškia, kad skirtinga elgsena rodo jų nenuspėjamumą. Taip pat negalime sakyti, kad elgesys

skirtingomis aplinkybėmis yra numatomas tik aprašomosios fenomenologijos požiūriu (Lord, 1982). Žinojimas, kaip situacijos yra suvokiamos, padeda numatymui, tačiau situacinis elgesio modeliavimas yra numatantis pagal dominuojančias socialines sąlygas, kuriomis iš dalies remiasi šie suvokiniai (Bandura, 1969a; Bower & Hilgard, 1981).

Siekiant numatymo žinių pažangos, reikia atlikti tyrimą, kuris sistemingai keistų veiksnius, turinčius įtakos elgesio kintamumui, ir skaičiuotų elgesio natūralioje aplinkoje koreliacijas. Nekintamai besielgiančių asmenų skaičius kistų priklausomai nuo pasirinkto tyrimui elgesio tokiu lygmeniu, kuriuo atrinktos situacijos skiriasi pagal tikėtinas pasekmes elgsenai, pagal tai, kiek kintamumas toleruojamas remiantis pastovumo kriterijumi ir ar matuojamos žodinės elgesio ataskaitos, ar pats elgesys. Elgesys, kuris yra labai funkcionalus skirtingomis aplinkybėmis, pavyzdžiui, sumanus veikimas, būtų pastovesnis nei elgesys, turintis skirtingus padarinius nevienodomis aplinkybėmis. Būtų sunku rasti paauglių, kurie yra vienodai agresyvūs su tėvais, mokytojais, bendraamžiais, policijos pareigūnais, kadangi tos pačios elgsenos pasekmės smarkiai skiriasi (Bandura & Walters, 1959). Net ir visuotinai priimtino elgesio, pavyzdžiui, draugiškumo, atveju pastoviai besielgiančių respondentų skaičius sumažės, tiesiog įtraukus keletą situacijų, kuriose draugiškumas nebūdingas, pavyzdžiui, kai individai yra išnaudojami arba diskriminuojami. Tik tie, kuriems pernelyg trūksta įžvalgumo, arba turintieji silpną tikrovės potyrį išliks nepajudinamai prielankūs.

Šablonų arba profilių derinimas. Antroji metodologinė pastanga padidinti bruožų matavimų numatomumą, kurią pasiūlė Bem ir Funder (1978), mėgina atkurti aplinkos ypatybių nepaisymą. Jie atkreipė dėmesį, kad daugelis panašiai atrodančių situacijų iš tiesų funkcionaliai yra nevienodos, kadangi reikalauja skirtingų asmeninių savybių sėkmei. Vadinasi, nereikia tikėtis elgsenos bendrumo funkcionaliai skirtingose situacijose. Gali būti, jog įmanu padidinti bruožų matavimų numatomąją galią, nustačius, ar tiksliai asmeninės savybės atitinka idealų asmenybės tipą elgesiui, kurio reikalauja nagrinėjama aplinka.

Šiam tikslui naudojama atitikimo procedūra grindžiama *Q-sort* metodika, kurią sudaro standartinė asmenybę aprašančių teiginių grupė, ganėtinai bendra, kad apibūdintų idealios asmenybės atlikties koreliatus bet kurioje funkcionavimo srityje (pavyzdžiui, „Yra agresyvus"; „Yra nenustygstantis ir nepasėda"). Asmenys apibūdina save ir asmens tipą, kuris parinktą elgesį tam tikroje situacijoje atliktų geriausiai. Kuo didesnis atitikimas tarp asmenų savo bruožų ir idealios bruožų grupės įvertinimų, tuo didesnė tikimybė, kad asmuo elgsis numatytu būdu.

Bem ir Funder (1978) teigia, kad iš pažiūros panašios situacijos, pavyzdžiui, dvi užduotys, reikalaujančios atidėti apdovanojimą, gali turėti skirtingus bruožų koreliatus. Bruožų profiliai, teigiama, turėtų suteikti pamatą numatant, kaip elgsis asmenų pogrupiai. Vis dėlto kadangi šitai patvirtinančiame tyrinėjime nei tų pačių asmenų bruožų koreliatai, nei elgesys nebuvo matuojamas skirtingose situacijose, šiam požiūriui priskiriama numatomoji nauda susijusi veikiau su išvada nei empiriniu įrodymu.

Lordo (1982) atliktas tyrimas, lyginantis elgesio pastovumo pranašautojus, rodo, kad nei situaciniai bruožų šablonai, nei savojo šablono atitikimas šiam tikslui nebūtini. Žmonės tiesiog vertina, ar tam tikras elgesys jiems bus funkcionalus skirtingose situacijose, numato elgesio pastovumą, taip pat rūšiuoja ir derina daugybę savasties ir situacijų bruožų aprašų. Asmenys skirtingose situacijose elgiasi pastoviau, jeigu elgesys jiems turi panašią funkcinę vertę, nei tuo atveju, jeigu jo funkcionalumas keičiasi, kintant aplinkai. Kaip šiame tyrime naudoto sąžiningumo bruožo ypatybę galima paminėti tai, kad kruopščiai konspektuojant pagerėja dalyko pažymiai, bet nuolat valant kambarį lieka mažiau laiko poilsiui ir studijoms, todėl daugelio tų, kurie kruopščiai mokosi, bus netvarkingi kambariai. Iš tikrųjų galima nepaisyti atlikėjo asmenybės bruožų ir numatyti elgesio pastovumą iš situacinių panašumų žmonių sprendimuose apie bruožų elgesį, kurio reikalauja kiekviena situacija. Pastarasis situacinio panašumo matavimas nuo funkcionalumo sprendimų skiriasi ne tiek daug, kaip galėtų atrodyti. Elgesio bruožai, geriausiai apibūdinantys situaciją, gali būti būtent tie elgesio modeliai, kurie yra naudingiausi tai situacijai. Situacinio panašumo matavimai pagal asmenybės funkciona-

lumą yra ne tik parankūs, bet ir jautrūs, nes maži sankcijų pokyčiai gali sukurti didelius elgsenos skirtumus.

Teiginius apie padidėjusią numatymo galimybę lyginant šablonus nuodugniai nagrinėjo Mischel ir Peake (1982). Jie parodė, kad net mažiausi situacijų pokyčiai sukuria skirtingą elgesį, nors bruožų koreliatai yra tie patys, o tai rodo šablono pranašautojų nejautrumą. Naudojant tinkamus skatulius, nesunku parodyti, kad žmonės elgsis panašiai situacijose, turinčiose nevienodus bruožų koreliatus, ir skirtingai situacijose, turinčiose panašius bruožų koreliatus. Kadangi visiškai empiriškai sukurti šablonai yra jautrūs skirtingai situacinei įtakai, norint numatyti žmogaus adaptyvumą besikeičiant aplinkos sąlygoms, derėtų sudaryti didžiulį šablonų katalogą. Be to, kai kurie asmenybės profilių bylų skiriamieji bruožai, idealiai tinkami atlikčiai, gali būti gana silpni, viename tyrime pasireiškiantys, o kitame išnykstantys, nebent būtų sudaromi taikant kryžminį patvirtinimą. Neatrodo, kad asmenybės tipų nustatymas pagal *Q-sort* profilius paaiškina elgesio įvairovę kiek nors labiau nei nustatymas sau pastovaus arba kintamo charakterio.

Situacijų, atvejų ir elgesio formų vidurkio nustatymas. Kitas bruožų silpno numatomumo žymių įveikos būdas, kurį išskyrė Epstein (1983), yra elgesio skirtingomis situacijomis ir atvejais vidurkio nustatymas. Bet koks atskiras elgesio atvejis turėtų atspindėti laikinų veiksnių ir „situacinio unikalumo“, kurie vertinami kaip matavimo klaidos šaltinis, įtaką. Suskaičiavus elgesio, įvertinto skirtingu laiku ir skirtingose vietose, vidurkį, klaidų sumažėja ir turbūt gaunamas teisingesnis bruožų rodiklis. Kaip liudijimą, kad toks vidurkio nustatymas yra tikslingas, Epstein pateikia bendrą išvadą, kad bruožų matavimai, grindžiami daugeliu elgesio įvertinimų, yra patikimesni, nei matavimai, kurie remiasi tik keletu įvertinimų. Įrodymas, kad praeities elgesys koreliuoja su ateities elgesiu panašiose situacijose, pateikiamas kaip tolesnis liudijimas, kad generalizuotos dispozicijos valdo veiksmą.

Kaip pažymėjo Mischel ir Peake (1982), vidurkio nustatymo požiūris yra neteisinga išdava ir pateikia neveiksmingus svarbiausių numatymo klausimų sprendimo būdus. Įrodymas, kad daugybiniai mata-

vimai leidžia patikimiau įvertinti tam tikrą elgesį, neatsako į klausimą, ar ta elgesio forma bus išreikšta vienodai, ar atrenkamai skirtingose socialinėse situacijose. Kaip paprastą pavyzdį galima pateikti skirtingą viršininkų elgesį su pavaldiniais ir darbdaviais. Dėl to, kad elgesio pastovumas panašiomis situacijomis yra laikinas, nekyla didelių diskusijų. Jeigu reikšmingi tam tikros socialinės aplinkos bruožai, laikui bėgant, išlieka panašūs, žmonės ateityje bus linkę elgtis panašiai (Block, 1981; Mischel, 1983). Būtent tarpsituacinis elgesio kintamumas trikdo bruožų teorijas. Epstein (1983), pateikdamas nedidelį šio klausimo įrodymą, arba mažai juo remiasi, arba patvirtina jau žinomas išvadas, kad žmonės skiriasi tuo, kaip elgiasi nepanašiomis situacijomis.

Tai, kad sankaupos būdas nepadidina bruožo matavimų įvairiose situacijose numatomumo, yra parodę Mischel ir Peake (1982). Elgesio formos, turinčios atstovauti tam pačiam bruožui, tarpusavyje menkai koreliuoja nepriklausomai nuo to, ar kiekviena elgesio forma matuojama tik vieną kartą, ar kartotinai ir skaičiuojami daugybės atvejų vidurkiai. Net kai dėl daugybinių situacinių įvertinimų koreliacijos padidėja, laimima ne tiek daug, kai skirtingose situacijose matuojamas faktiškasis elgesys, o ne žodinės ataskaitos apie jį skirtingose situacijose (Rushton, Brainerd, & Pressley, 1983). Akivaizdu, kad trūkumas susijęs ne su matavimų nepatikimumu, o įvertinimų vidurkio nustatymas nėra sprendimas. Joks sankaupos dydis neužtikrins aukštų koreliacijų tarp elgesio būdų, kuriuos atskiria skirtingos socialinės sankcijos. Nepriklausomai nuo vidurkio nustatymų skaičiaus agresyvūs nusikaltėlių veiksmai su dvasiškiais ir su konkuruojančios gaujos nariais vargiai koreliuos tarpusavyje.

Kitos pastangos padidinti koreliacijas apima skirtingų elgsenos formų vidurkių skaičiavimą. Jeigu bruožų įvertinimas nepadeda numatyti tam tikros agresijos rūšies, galima pasirinkti neapibrėžtesnį kriterijų, sumaišant skirtingas fizinės agresijos, verbalinės agresijos ir priešiško elgesio rūšis į neapibrėžtą darinį. Elgesio apraiškų, kaip ir situacijų, maišymas apsunkina psichologinio funkcionavimo supratimą. Gebėti nuspėti naudojantis sankaupa, kad individai kada nors kur nors kaip nors elgsis, esant plačiai veiksmų įvairovei, nėra labai naudinga. Pavyzdžiui, žmonės nori žinoti, ar tikėtina, kad paaugliai nusikaltėliai

naudos fizinę prievartą, o ne tai, ar jie kada nors kur nors pasakys ar padarys ką nors nepageidautina. Sankaupa didina koreliacijas, tačiau suteikia neapibrėžtus ir tuščius numatymus.

Matavimai, apimantys elgesio skirtingomis aplinkybėmis darinius, gali koreliuoti labiau negu tam tikra elgesio forma su beformiu skirtingų elgesio apraiškų įvairiomis situacijomis vidurkiu. Tačiau lyginti darinio ir vidurkio matavimo koreliacijas su atskiro ir vidutinio matavimo reikštų nepastebėti fakto, kad psichologija turėtų aiškinti ir numatyti ne beformius vidurkius, o tai, kaip individai pasielgs konkrečiomis aplinkybėmis. Konkretūs pranašautojai šiam tikslui tarnauja geriau negu darinių pranašautojai. Taigi vaikų agresija bendraamžių atžvilgiu bus numatyta geriau iš vaiko polinkio bendraamžių agresijai savitomis aplinkybėmis nei iš agresyvaus jo elgesio tėvų, mokytojų ir bendraamžių atžvilgiu vidurkio.

Norėdama įgyti numatymo galios psichologinė teorija turėtų apibrėžti elgesio kintamumo šaltinius. Šio tikslo neįmanoma įgyvendinti, jeigu situacinės įtakos, veikiančios kaip svarbūs elgesio determinantai, laikomos klaidos, mažėjančios apjungiant daug situacijų, šaltiniais. Iš tikrųjų išvedant elgesio vidurkį skirtingomis socialinėmis sąlygomis ne tik apsunkinama priežastinių procesų analizė, bet ir sumažinamas nematomumas, kadangi vidutinis rodiklis mažiau nurodo, kaip žmonės linkę elgtis nepanašiomis situacijomis, negu žinojimas, kaip jie tipiškai elgiasi kiekvienoje skirtingoje situacijoje. Taigi, pavyzdžiui, jeigu vaikas dominuoja tarp pavaldžių bendraamžių, tačiau pataikauja aukštesnio pagal jėgos hierarchiją statuso bendraamžiams (Polsky, 1962), numatymo galia, ko gera, prarandama, o ne įgyjama, mėginant prognozuoti socialinį elgesį bendraamžių atžvilgiu iš vidurkio reikšmės, kuri nėra tipiška nė vienai situacijai. Numatymo galia slypi veikiau patikimuose mikromatavimuose nei mišriuose deriniuose. Situacinis vidurkio nustatymo sprendimas primena nemokantįjį plaukti, kuris paskendo, brisdamas per vos keturių pėdų gylio upę.

Deja, „pastovumo" etiketė buvo pritaikyta elgesio kintamumo klausimui, kadangi terminas turi klaidinančią potekstę, įtvirtinančią elgesio

nekintamumo paiešką. Pastovumas ne tik suponuoja patvarumo ypatybes ir principinę elgseną, bet ir priešybę „nepastovumui", kaip numanančiam nepastovumą ir tikslingumą. Iš tikrųjų paprastai yra priešingai. Žmonės turėtų būti pernelyg nedėmesingi aplinkiniam pasauliui, buki arba abejingi asmeniniams ir socialiniams savo elgsenos padariniams, kad elgtųsi vienodai nepriklausomai nuo aplinkybių. Vis dėlto vertės reikšmės apvertimas termino „pastovumas" taikymuose skirtas nukreipti dėmesiui nuo savitarpio determinantų analizės į nepatikimą būdų, kuriais kintanti elgsena gali kilti iš bendrosios dispozicijos, paiešką.

Bruožų teorija sukėlė užsitęsusius *ideografinio* požiūrio, kad žmonės elgiasi išskirtinai, ir *nomotetinio* požiūrio, kad žmonės elgiasi pagal bendruosius dėsnius, lyg individų nesietų bendri procesai, o bendrųjų dėsnių paieška neužtikrina individualumo, skelbėjų ginčus. Akivaizdu, kad žmonės šiek tiek skiriasi išvaizda, tačiau jie nėra visiškai unikalūs tuo, kaip reaguoja į socialines įtakas, kaip įgyja įgūdžių ir žinių bei tuo, kaip jie reguliuoja veiksmus. Unikalumo, kuris atsiranda dėl ypatingų įtakų derinio, tyrimas negali suteikti apibendrinamosios informacijos, nes naujos determinantų priemaišos kitiems nesikartoja. Iš tikrųjų kultūros suteikia daug bendrųjų patirčių, tokiu būdu skirtingiems individams sukurdamos bendrus determinantus ir elgesio procesus. Jeigu individualus elgesys neatspindėtų bendrųjų dėsnių, psichologinėms žinioms trūktų numatomosios vertės ir informacijos apie psichosocialines sąlygas, palankias žmogaus raidai ir pokyčiui. Vien unikalumo psichologija būtų menkas mokslinis sumanymas.

Daug rašalo buvo išeikvota bevaisiams ginčams apie tai, ar elgesį apibūdina vienodumas, ar savitumas. Iš tiesų visų žmonių atsakai yra tiek bendri, tiek skirtingi priklausomai nuo to, kas tam tikromis aplinkybėmis yra naudingiausia. Plataus užmojo teorija turi paaiškinti abu reiškinius ir juos valdančius mechanizmus. Ar žmonės elgiasi vienodai, ar kintamai, labai priklauso nuo aplinkų funkcinio ekvivalentiškumo. Taigi, jeigu sumanus veikimas skirtingomis aplinkomis turi funkcinę vertę, žmonės bus visada sumanūs situacijose, kurios kitais atžvilgiais labai skiriasi. Ir, atvirkščiai, jeigu įsakinėjimas policijos pareigūnams

pelno bausmę, o nurodinėjimai parduotuvės darbuotojams – geresnį aptarnavimą, tuomet žmonės autoritariškai elgsis su darbuotojais, bet atsargiai – su policininkais. Ekspresyvaus modalumo pastovumas taip pat nėra palaima, įkvepianti dispozicionistus. Jeigu žmonės veiktų pagal kiekvieną mintį, kuri ateina į jų galvas, arba jeigu jų emociniai išgyvenimai valdytų kiekvieną veiksmą, jiems nuolat kiltų labai rimtų bėdų.

Socialinė kognityvi teorija veikiau nagrinėja sąlygas, lemiančias tiek elgsenos bendrumą, tiek savitumą, o ne gina vien elgesio kintamumą. Elgesio modeliai nebūtinai yra laikinai užrakinti; kitaip žmonės nekeistų elgesio raidos metu priklausomai nuo savo amžiaus ir besikeičiančių gyvenimo reikalavimų. Pokyčiai, atsirandantys per gyvenimą, veikiau dažnai įgyja skirtingas formas nei krypsta pastovia ir vienakrypte linkme (Baltes, 1982). Ar socialinis elgesys yra nekintamas, ar keičiasi bėgant laikui, iš dalies priklauso nuo socialinių sąlygų tęsiamumo laipsnio per tam tikrą laiko tarpą. Taigi išsami teorija turi paaiškinti ir laikinus tęsiamumus, ir pokytį.

RADIKALUSIS BIHEIVIORIZMAS

Itin stengdamasis išvengti netikrų vidinių priežasčių, Skinner (1953, 1969) pasiūlė teoriją, kuri aprašo elgesį kaip kontroliuojamą drauge ir genetinio fondo, ir aplinkos sąlygotumų. Ši konceptuali schema remiasi trijų dėmenų modeliu $S^d \rightarrow R \rightarrow S^r$, kuriame situacinės užuominos (S^d) yra elgesio (R) pagrindas, o jo pasekmės (S^r) jį kuria ir kontroliuoja. Taigi atsakymas apie priežastingumo šaltinį siejamas su sąlygotų dirgiklių kontrole. Elgesį turbūt lemia prieš jį buvę dirgikliai, o kuria ir kontroliuoja paskesni pastiprinamieji dirgikliai. Suprastindami žmogaus elgesio determinantus iki sąlygotumo kontrolės, šio požiūrio šalininkai veiksmo jėgą priskiria aplinkos jėgoms ir atima iš minties ir kitų vidinių įvykių bet kokią priežastinę veikmę.

Radikalieji biheivioristai neneigia, kad vidiniai įvykiai susiję su elgesiu, tačiau jais mažai domisi, kadangi daro prielaidą, kad juos sukelia išoriniai dirgikliai. Laikantis prielaidos, kad vidiniai įvykiai gali perduoti, tačiau negali sukurti įtakų, vidiniai determinantai tampa dvigubai nereikalinga priežastingumo grandinės grandimi. Taip elgesys tampa visiškai paaiškinamas išorinius dirgiklius susiejant su veiksmais nepaisant įsiterpiančios vidinės grandies.

Veiksnumo pobūdis ir vieta

Išoriniai įvykiai gali sukurti galimybę ką nors daryti, tačiau, išskyrus paprastus refleksyvius veiksmus, jie nėra emocinio išgyvenimo ir veiksmo kūrėjai. Išoriniai dirgikliai suteikia veiksmams eigą per asmeninį veiksnumą. Kokiu būdu veikia žmogaus veiksnumas, galima aiškinti bent trejopai – *autonominiu* veiksnumu, *mechaniniu* veiksnumu arba *interakciniu* veiksnumu. Nuomonė, kad žmonės yra autonomiškos savo pačių veiksnumo jėgos, jeigu ir turi rimtų šalininkų, tai mažai. Vis dėlto šią nuomonę dažnai išsako radikalieji biheivioristai argumentais, neigiančiais įtaką sau priežastingumo procesuose. Pavyzdžiui, tokiu būdu Skinner (1971) pasitelkia „autonomiško vidinio žmogaus" metaforą, atmesdamas teorijas, teigiančias, kad žmonės per mintį gali paveikti tai, ką darys.

Antrasis požiūris į savasties procesus yra nagrinėti juos mechaninio veiksnumo kalba. Šiuo požiūriu žmonės elgiasi automatiškai, negalvodami, arba jų mintys tėra įsiterpiantys įvykiai, nuotoliniu būdu kontroliuojami išorinių jėgų. Aplinkos dirgikliai skatina vidinius įvykius kurti numatomus veiksmus. Kadangi veiksnumas susijęs su aplinkos jėgomis, o savasties sistema tėra jų laidininkė, vidinę priežastinės grandinės grandį galima praleisti.

Socialiniame kognityviame sąveikaujančio veiksnumo modelyje asmenys nėra nei autonomiški veiksniai, nei mechaniški veikiančių aplinkos jėgų perteikėjai. Jie veikiau tarnauja kaip savitarpė įtaka savo motyvacijai ir elgesiui savitarpio priežastingumo sistemoje, apimančioje asmeninius

determinantus, veiksmą ir aplinkos veiksnius. Šios determinantų grupės veikia viena kitą abipusiai, o ne viena kryptimi. Šis triadinio savitarpiškumo modelis nuodugniai nagrinėjamas kitose šio skyriaus dalyse.

Kontrolė sąlygotais dirgikliais

Mechaninio veiksnio samprata grindžiama spėjimais, kurie empiriškai nebuvo patikrinti. Esminė prielaida išorinei kontrolei pagrįsti yra ta, kad aplinkos dirgikliai kontroliuoja elgesį automatiškai. Be vadinamosios vidinės priežastingumo grandinių grandies galima išsiversti tik tuo atveju, jeigu mintis negali daryti įtakos veiksmui. Mechaninio veiksnio modelis daugiausia remiasi pastiprinimo automatiškumo prielaida. Iš tikrųjų, kaip ir bus plačiai pagrįsta šioje knygoje, daugelis išorinių įtakų veikia per pažinimo procesus. Sąveikaudami su aplinka žmonės ne tik atpalaiduoja atsakus ir patiria padarinius. Stebėdami veiksmų tam tikrose situacijose pastovius padarinius, jie susikuria įsitikinimus ir atitinkamai reguliuoja savo elgesį. Priešingai tvirtinimams, kad elgesys yra kontroliuojamas tiesioginių jo pasekmių, elgesys yra susijęs su padariniais veikiau visumos pasekmių, o ne tiesioginių padarinių lygmeniu (Baum, 1973). Atsako pasekmės, ko gera, teikia tikimybinę informaciją laukimams susidaryti apie tai, kaip padariniai susiję su veiksmais, o ne įsitvirtina atsakuose. Žmonės ilgą laiką iš įvykių sekų apdoroja ir sintetina kontekstinę ir padarinių informaciją apie tai, kokio reikia elgesio, norint sukurti tam tikrus padarinius.

Mintis, kad pasekmės daro įtaką elgesiui, labiau tinka iš anksto numatytoms nei tikrosioms pasekmėms (Bandura, 1977a). Įsitikinimo galios pasekmėms tyrimuose tos pačios aplinkos pasekmės turėjo itin skirtingus padarinius elgesiui priklausomai nuo žmonių įsitikinimų apie tai, kaip jų veiksmai susiję su padariniais ir tų pasekmių reikšme (Dulany, 1968; Kaufman, Baron, & Kopp, 1966). Kai įsitikinimas skiriasi nuo tikrovės, kaip dažnai nutinka, tikrosios pasekmės elgesį veikia silpnai, kol kartojantis patirtims išsiplėtoja tikroviškesni laukimai. Tačiau laukimai ne visuomet keičiasi socialinės tikrovės kryptimi. Kai

asmuo veikia vedamas klaidingo įsitikinimo, šitai gali keisti tai, kaip elgiasi kiti, – taip iš pat pradžių kuriant socialinę tikrovę klaidingo įsitikinimo kryptimi (Snyder, 1980).

Susidurdami su pastiprinamosiomis patirtimis, žmonės ne tik mokosi tikimybinio veiksmų ir padarinių ryšio. Jie stebi, kokią daro pažangą, ir yra linkę kelti sau tikslus toliau tobulėti. Taigi išoriniai skatuliai veikia elgesį iš dalies per jų padarinius žmonių išsikeltiems tikslams. Kai asmeninių tikslų kitimai yra pasidaliję, „pastiprų" padariniai atlikčiai yra sumažėję (Locke, Bryan, & Kendall, 1968). Atlikties pasiekimai taip pat suteikia svarbų veiksmingos informacijos šaltinį gabumams vertinti. Žmonių veikmės savęs suvokiniai daro įtaką jų minties modeliams, elgesiui ir emociniam sužadinimui (Bandura, 1982a).

Kadangi mintis tarpininkauja padarinių poveikiams, elgesio atsekimas iki aplinkos „pastiprų", be abejonės, neužbaigia aiškinamojo regreso. Norint numatyti, kaip padariniai paveiks elgesį, būtina žinoti, kaip jie yra apdorojami kognityviai. Kad iki galo suprastume mechanizmus, per kuriuos pasekmės keičia elgesį, reikia analizuoti savitarpę kognityvinių veiksnių įtaką.

Ankstesnės pastabos rodo sąlygojimo teorijų, kurios „pastipras" paverčia veiksmo pagrindu, aiškinamąsias ir numatomąsias stokas. Prieš tai buvę dirgikliai yra tokie pat netinkami užduočiai paaiškinti žmogaus emocinio išgyvenimo ir veiksmo kilmę, atsisakant kognityvaus veiksnio. Aptarkime kai kuriuos pavyzdžius. Kognityvaus susižadinimo tyrimuose, kur asmenys kuria emociškai žadinančias arba neutralias mintis, savo pačių pasirinkimų sekoje būtent patiems kilusios mintys sukuria autonominį reaktyvumą (Schwartz, 1971). Jokių skiriamųjų išorinių dirgiklių, kurie būtų emocinių reakcijų priežastys arba pranašautojai, nepateikiama. Asociaciniame mokymesi, poriniams dėmenims jungiantis į įsimintinus sukurtus vaizdinius, sukuriamas kur kas geresnis mokymasis nei kartotinis, porinis dirgiklių dėmenų pateikimas (Bower, 1972). Mokantis stebint sudėtingų naujų veiksmų, asmenys, kurie tiesiog stebi sukurtus modelius, išmoksta mažai, o tie, kurie kognityviai keičia veiksmus į įsimintinus simbolinius kodus, pasiekia geresnį sukurtų veiklų

mokymąsi ir išlaikymą atmintyje (Bandura & Jeffery, 1973; Bandura, Jeffery, & Bachicha, 1974). Dirgiklio įvestys turi mažai numatomosios vertės, kitaip nei sudaryti simboliniai kodai, labai tiksliai numatantys, kurie sukurti veiksmai yra įvaldyti ir ar gerai jie išlaikomi sulig laiku. Kai neapibrėžta socialinė užuomina skatina naujų kognityvių konstrukcijų atsiradimą, pavyzdžiui, kai asmuo kuria eilėraštį, atliepdamas į nekonkretų siūlymą sukurti kažką naujo, generatyvi mintis nėra tik paprasčiausias laidininkas išorinių dirgiklių poveikiams. Yra bent jau keletas pavyzdžių, kur kognityvios funkcijos yra veikiau generatyvi negu nereikalinga jungtis, automatiškai paleidžiama išorinių dirgiklių.

Kognityvūs procesai nėra matomi, tačiau jie tikrai turi požymių, iš kurių juos galima pažinti netiesiogiai. Minties požymiai atskirti nuo elgesio, kurį reikia paaiškinti. Verbaliniai tyrimai suteikia netiesioginės informacijos rinkimo priemones. Tyrinėjant dėsnius, kaip vidiniai įvykiai valdo elgesį, asmenys dažnai prašomi žodžiais išreikšti savo ankstesnes mintis. Tokie tyrimai nustato tvarkingus funkcinius ryšius tarp netiesiogiai matuojamos minties ir tolesnio veiksmo (Bandura, 1969a; Brewer, 1974; Ericsson & Simon, 1980). Neverbaliniai tyrimai taip pat leidžia netiesioginiais būdais išmatuoti, ką žmonės žino, kai fiziniai simboliai yra taikomi įvykių struktūros ir reikšmės sampratai perteikti. Kiti mokslai žengė sparčius žingsnius aiškindami ir numatydami įvykius pagal savybes postuluotų tarpininkų, kurie nėra tiesiogiai matomi, tačiau pažįstami netiesioginiais būdais. Pavyzdžiui, atominė teorija puikiai aiškina fizinius reiškinius, nors atomai, kurie tarnauja aiškinamaisiais veiksniais, neprieinami tiesioginiam žvilgsniui.

Susitelkdami veikiau ties minties tyrinėjimu žodiniu būdu nei ties tuo, ką tai atskleidžia apie galinčios veikti veiksmą minties turinį ir struktūrą, operantiniai analitikai įvardija mintį kaip paprasčiausią žodinį atsaką, drauge atribodami jį nuo bet kokios priežastinės veikmės (Lacey & Rachlin, 1978). Kai asmenys apibūdina kognityvias operacijas, kurias jie atlieka, kurdami situacijos sprendimą veiksmui, domesio objektas yra ne balso garsai, o minties procesai, kuriuos jie atskleidžia. Minties turinio pervardijimas žodiniu elgesiu nepanaikina jo priežasti-

nės svarbos. Tikslumas, kuriuo žodžiai perteikia išsakomas mintis, yra atskiras klausimas, kurį aptarsime vėliau.

Pasisakydami už kognityvių įvykių priežastinį netinkamumą, operantiniai analitikai paprastai vaizduoja priežastines grandines tokiu būdu, kad tiek mintis, tiek veiksmai kyla dėl organizmo išorėje esančių dirgiklių. Šis priežastinio ryšio vaizdavimas paverčia išorinius dirgiklius priežastiniais, o mintis – nebūtinais jungiamaisiais. Iš tikrųjų nei mintis, nei veiksmas taip artimai su išoriniais dirgikliais nėra susiję. Kognityvūs įvykiai dažnai sukuria dėsningus ryšius su elgesiu, o išoriniai dirgikliai silpnai tesusiję tiek su mintimi, tiek su veiksmu. Vadinasi, norint suprasti žmogaus elgesį, reikia kognityvių įvykių dėsnių ir jų struktūrinių ypatybių.

Tai, kad kai kurios teoretikų pasitelktos vidinės priežastys sulig laiku pasirodė neteisingos, nepateisina kognityvių determinantų pašalinimo iš mokslinių tyrimų. Dabar yra daug tyrimų, kuriuose kognityvūs įvykiai sukeliami pasitelkus instrukcijas, jų buvimas vertinamas netiesiogiai, o jų funkcinis ryšys su elgesiu tyrinėjamas sistemingai. Tyrimų rezultatai, kurie bus nuodugniai analizuojami tolesniuose skyriuose, atskleidžia, kad žmonės įgyja ir išlaiko elgesio gebėjimus daug geriau kurdami ir naudodami kognityvias priemones nei pastiprintas kartotines atliktis. Daugėjant įrodymų, kad pažinimas susijęs priežastiniais ryšiais su elgesiu, argumentai prieš vidinius determinantus, kaip mentalistinius prasimanymus, neteko galios. Mintys yra smegenų procesai, o ne atsieti psichiniai įvykiai.

Teorija, neigianti, kad mintys gali reguliuoti veiksmus, nepasirengusi paaiškinti sudėtingą žmogaus elgesį. Nors radikalieji biheivioristai neigia kognityvius determinantus, priežastinės šių determinantų įtakos nėra lengvai pašalinamos. Vadinasi, radikaliojo biheiviorizmo šalininkai kognityvius determinantus perkeičia į dirgiklių operacijas, perkelia juos į organizmo išorę ir tuomet jų poveikius priskiria tiesioginiam išorinių įvykių veiksmui. Kognityvių determinantų pervardijimas ir perkėlimas į išorę vyksta įvairiomis formomis. Kai informacinės užuominos veikia elgesį per įsiterpiančią minties įtaką, procesas vaizduojamas kaip viena iš dirgiklių kontrolių; t. y. dirgikliai vertinami kaip tiesiogiai

skatinantys elgesį, nenurodant sprendimo grandies. Kai žmonės veikia gynybiškai, esant dirgikliams, anksčiau asocijuotiems su skausmingomis patirtimis, sakoma, jog dirgikliai veikiau tampa atgrasūs, nei kad individai išmoko tikėtis ir vengti atgrasių įvykių. Iš tikrųjų dėl susijusio patyrimo pasikeitė žmonių žinios apie savo aplinką, o ne dirgikliai. Taigi, pavyzdžiui, jeigu tam tikras žodis pranašauja fiziškai skausmingą dirginimą, individui žodis įgyja prognostinę reikšmę, o ne skausmingas fizinio dirgiklio savybes. Matėme, kad valdantys atsako padarinių poveikius kognityvūs veiksniai biheivioristinėse analizėse lieka neišnagrinėti ir dėl to kontrolė priskiriama išorinėms pastiproms.

Tai, kad elgesį kontroliuoja tiesioginės pasekmės, visuomet buvo pagrindinė operantinio sąlygojimo teorijos taisyklė. Iš tikrųjų automatiškumo prielaida reikalauja tiesioginio pastiprinimo. Jeigu veiksmas ir padarinys neina greta, bet koks nesusijęs atsakas, kuris pasitaiko prieš apdovanojimą, o ne numatytas vėliau, taptų pagrindiniu pastiprinimo gavėju. Operantinio sąlygojimo šalininkai toliau remia pastiprinimo automatiškumą, tačiau tiesioginio pastiprinimo dėsnio atsisakoma. Lacey ir Rachlin (1978) žodžiais, „idėja, kad sukeliantys įvykį veiksniai yra tiesiogiai pirmesni arba laikinai susipynę su juo, miršta sunkiai" (p. 185). Vis dėlto požiūris, kad elgesio dažnai neveikia tiesiogiai prieš jį buvę įvykiai ir pasekmės, kurį palaiko tvirtas įrodymas (Estes, 1971), rungiasi su pačia prielaida, kuria remiasi sąlygotumo kontrolės samprata. Be to, jis palieka su prieštaringomis prielaidomis, kad tiesioginiai padariniai veikia ankstesnius veiksmus savaime, tačiau tiesioginiai padariniai dažnai neveikia ankstesnių veiksmų.

Net ir gavus bendruosius operantinio tyrimo rezultatus pakanka priežasčių abejoti tuo, ar sąlygoti dirgikliai yra elgesį skatinančios jėgos. Jeigu trumpalaikis atsakas veikia apibrėžtą atliktį, organizmai turėtų greitai nustoti atliepę, kai tik atsitiktinai pastiprinama, o iš tikrųjų jų elgesys tokiomis sąlygomis yra pastoviausias. Taigi jeigu tik kas 50 atsakas yra apdovanojamas, 98 proc. padarinių yra užgęstantys ir tik nereikšmingi 2 proc. yra pastiprinantys. Kadangi elgesys ir toliau atliekamas, nepaisant gausių įtikinamų padarinių, determinantų dera

ieškoti kitur nei tiesioginės pasekmės. Operantiniai tyrinėtojai elgesį galų gale pradėjo vertinti kaip reguliuojamą integruoto atgalinio ryšio, o ne jo tiesioginių pasekmių. Šioje išplėstoje perspektyvoje (Baum, 1973, 1981) organizmai ilgai integruoja informaciją apie tai, ar dažnai ir kada jų atsakai yra pastiprinami, ir reguliuoja veiksmus pagal bendrąsias pasekmes. Vis dėlto šis integruojantis mechanizmas lieka neapibrėžtas. Tokia analizė priartėja prie pasekmių poveikio veiksmui susiejimo per integruojančią minties įtaką. Žmonės turi atsiminti, kada, kur ir ar dažnai jų elgesys yra pastiprinamas, ir iš įvykių sekos laike sukurti taisykles. Kognityvūs įgūdžiai išvedant koreliacijas tarp veiksmų ir padarinių iš tikimybinės informacijos atskleidžia gebėjimą integruoti.

Kontrolė dirgiklių ankstesnėmis įvestimis

Daugėjant įrodymų, kad ankstesni dirgikliai gali būti ne visų elgesio formų priežastis ir kad tiesioginiai elgesio padariniai ne visada jį sustiprina, priežastingumo sąlygotumo modelio šalininkai vis dažniau paaiškinimo naštą perduoda praeities sąlygotumų palikimui – „pastiprinimo istorijai". Elgesio asmeniniai determinantai perkeliami į praeities dirgiklių įvestis. Tokiame išplėstame priežastingumo modelyje elgesiui būdinga dviguba – dabarties išorinių dirgiklių ir praeities aplinkos – įvesčių kontrolė.

Tai, kad žmones veikia praeities patirtys, yra banali tiesa. Teoriniai ginčai vyksta dėl to, ar sąveikos su aplinka vidinius determinantus sukuria vienkryptis, ar dvikryptis priežastingumas ir ar žmogaus elgesį kreipia įdiegtos dirgiklių įvestys, ar iš dalies reguliuoja minties procesai. Praeities patirtys akivaizdžiai prisideda prie žinių struktūros raidos ir savasties funkcijų, kurios veikia dabarties suvokinius, mintis ir veiksmus. Tačiau praeities įvykiai neiškyla kaip vienkryptės aplinkos jėgos. Kadangi asmeniniai ir aplinkos veiksniai vienas kitą veikia savitarpiškai, asmenys iš dalies yra savo istorijos kūrėjai. Savasties reiškiniai glūdi pačioje priežastinių procesų šerdyje, kadangi jie ne tik išties

funkcionuoja kaip artimiausi elgesio determinantai, bet ir kuria tolesnes išorines įtakas, atsirandančias dėl sąveikų su aplinka.

Asmeniniai determinantai, susiję su praeities patirtimis, nėra tik išlaikytos ankstesnių aplinkos sąlygotumų kopijos. Veikiau praeities pateiktis apima konstruktyvius procesus. Aplinkos įvykiai filtruojami per asmenines prasmes ir polinkius ir yra kognityviai paverčiami propozicinėmis žiniomis. Kai patirtys nedera prie įsitikinimo, tų praeities patirčių atmintis yra iškraipoma įsitikinimo kryptimi (Cordua, McGraw, & Drabman, 1979; Signorella & Liben, 1984). Pavyzdžiui, gydytojos moters ir slaugytojo vyro sąveikos stebėjimas sukuria stereotipiškai iškraipytus prisiminimus, kuriuose vyras tampa gydytoju, o moteris – slaugytoja. Daugelis nesiderinančių įvykių iškraipomi veikiau jų prisiminimo, o ne kodavimo metu (Martin & Halverson, 1983). Žmonės iš dalies yra ne tik savo praeities patirčių, bet ir jų atminties autoriai. Dabar radikalieji biheivioristai priskiria didesnį vaidmenį istoriniams elgesio determinantams, ypač didėjant pripažinimui, kad sąlygotumo kontrolė nėra viskas, kaip buvo teigiama. Tačiau būtent kognityvia linkme nukreiptas tyrimas labiausiai padeda suprasti, kaip yra suvokiami praeities įvykiai ir kaip asmeniškai pakeista informacija yra koduojama atminties pateikčiai ir veikiama kognityvių operacijų, kad vadovautų sprendimui ir elgesiui.

Ankstesnis svarstymas nereiškia, kad išoriniai veiksniai, į kuriuos sutelktas radikaliųjų biheivioristų dėmesys, neturi didelės reikšmės elgesiui. Akivaizdu, jog turi. Žmonės iš dalies valdo veiksmus remdamiesi prognozuojamomis situacinėmis užuominomis ir padariniais, kurių jie tikisi iš savo veiksmų. Tačiau išoriniai veiksniai pasireiškia per generatyvius savasties procesus kaip veiksmo vadovai, o ne kaip nepriklausomi veiksmo kontrolieriai. Išties, kaip jau buvo minėta, sąlygotumo kontrolės modelyje elgesio, kaip reguliuojamo prieš jį ir po jo buvusių dirgiklių, samprata menkai empiriškai tyrinėta. Mechaniškai įsispindėjusios „pastiprinimų istorijos" samprata taip pat nedera su tuo, kas žinoma apie rekonstruktyvią atminties sistemų prigimtį ir kūrybišką bei generatyvią žmogaus minties prigimtį. Praeities dirgiklių liekana negali atstoti kognityvių procesų, kurie daugiausia apima propozicines žinias ir kognityvias operacijas, nagrinėjančias tai, kas yra žinoma.

Psichofizinės funkcijos ir epifenomenalizmas

Biheivioristinėje analizėje mintys yra daugiausia šalutiniai kūno įvykių produktai, kurie niekaip neveikia to, kaip žmonės elgiasi. Mintis laikant atsitiktinėmis sąlygotų atsakų išdavomis, beveik neapimami žmogaus minties aktyvūs, reflektyvūs ir kūrybiški aspektai. Žmonės analizuoja savo patirtis, kad įgytų bendrųjų žinių apie save ir aplinką. Savo mąstymu jie numato, planuoja ir atspindi. Jų mintys pasižymi didesne darna, kryptingumu, nuoseklumu ir naujumu nei autonominiai ar motoriniai atsakai, kad būtų galima paversti šiuos sąlygotus atsakus pranašu.

Bet koks nusistatymas psichikos ir kūno klausimo atžvilgiu, dėl kurio buvo karštai ginčijamasi ištisus šimtmečius, kelia painias filosofines problemas. Dualistinės doktrinos, kurios psichiką ir kūną laiko atskirais visetais, ne itin nušviečia atskirtos nuo kūno psichinės būsenos prigimtį arba tai, kaip nemateriali psichika ir kūno įvykiai veikia vienas kitą. Jeigu atliktume Bunge'o (1980) hipotetinį smegenų persodinimą, unikalus donoro psichinis gyvenimas neabejotinai lydėtų smegenis pas naują šeimininką, o ne liktų su donoru kaip atskiras psichinis visetas. Epifenomenalizmas, kuris mintis laiko kūno įvykių šalutiniais psichiniais produktais, klausimo taip pat neišsprendžia. Jis taip pat nepaaiškina, kaip kūno įvykiai sukuria psichinius ir kaip bei kur jie atskirai egzistuoja. Monistinių sprendimų buvo ieškoma kuriant vienkryptę kūno sistemą, kurioje mintys yra veikiau fiziniai, o ne psichiniai kūno įvykių palydovai, neturintys jokios galimybės paveikti tai, kaip elgiasi kūnas. Iš tiesų nervinės ir kitos kūno struktūros apima pernelyg daug savitarpių mechanizmų, kad būtų galima teigti, kad žievės procesai, pateikiantys mintį, negali veikti kūno sistemų.

Psichoneurologinis monizmas. Pripažinti minčiai priežastinę veikmę – tai nereiškia sukelti atskirtą nuo kūno psichikos būseną. Mintys gali būti aiškinamos kaip aukštesnieji smegenų procesai, aktyvuojantys visceralinius, motorinius ir kitus fizinius procesus, kurie, savo ruožtu, gali paveikti smegenų veiklas, pateikiančias minties procesus. Sąvoki-

nė ir nervų sistemos terminija yra skirtingi tų pačių smegenų procesų pateikties būdai, dėl kurių metų metus nesutaria asmenybės teoretikai. Šitaip sprendžiant psichikos ir kūno klausimą, mintys yra priežastinės, o ne nematerialios. Bunge (1980) pateikia nuodugnią kognityvių procesų analizę kaip grupę smegenų veiklų plastiškose žievės neuronų sistemose ir psichofizinius ryšius aiškina kaip savitarpius specializuotų organizmo posistemių veiksmus.

Požiūris, kad kognityvūs įvykiai yra nervų sistemos raiškos, nereiškia, kad psichologijos dėsniai apie kognityvų ir elgesio funkcionavimą kildinami iš neurofiziologinių. Svarbu skirti tai, kaip funkcionuoja žievės sistemos, ir asmenines bei socialines priemones, kuriomis jos gali būti sustyguojamos, kad sukurtų skirtingus turinius skirtingiems tikslams. Psichologinės žinios apie tai, kaip geriausia struktūruoti įtakas, kad būtų sukurtos įsitikinimo sistemos ir elgesio kompetencijos, nėra kildinamos iš žinių apie neurofiziologinius mechanizmus, tarnaujančius tokiems pokyčiams. Taigi žinojimas, kaip žievės neuronai funkcionuoja mokymosi metu, nedaug tepasako apie tai, kaip geriausia pateikti ir organizuoti mokymo turinį, kaip jį koduoti atminties pateikčiai ir kaip motyvuoti besimokančiuosius domėtis, apdoroti ir kartoti tai, ką jie mokosi. Supratimas, kaip dirba smegenys, taip pat nepateikia taisyklių, kaip sukurti socialines sąlygas, palankias įgūdžiams, kurių reikia tapti geru tėvu, mokytoju ar politiku. Optimalias sąlygas suteikia psichologiniai dėsniai.

Įtakos, reikalingos nervų sistemos raiškoms sukurti, kurios grindžia sudėtingą žmogaus elgesį, apima išorinius organizmui įvykius, veikiančius išvien su kognityviai sukeltaisiais. Psichologijos dėsniai nusako, kaip struktūruoti aplinkos įtakas ir įtraukti kognityvias veiklas, norint pasiekti tam tikrą tikslą. Nors psichologiniai dėsniai negali paneigti to, kas yra žinoma apie fiziologinę sistemą, kuri tarnauja jiems, juos dera nagrinėti nepriklausomai. Jeigu būtų žengiama redukcionizmo keliu, šioje kelionėje viena paskui kitą būtų išnagrinėta biologija, chemija ir galiausiai atominės dalelės – be jokių tarpinių vietų ir be galutinės stotelės, suteikiančios psichologinius žmogaus elgesio dėsnius.

Pažinimą laikant žievės procesais, kyla painus klausimas, kaip žmonės kuria mintis, kurios gali būti naujoviškos, išradingos arba nepraktiškos ar visiškai nesuderinamos su tikrove, kaip vaizduotės polėkiuose. Pavyzdžiui, fantastines, tačiau darnias mintis galima kurti įsivaizduojant begemotą, grakščiai vairuojantį skraidyklę virš Mėnulio kraterio. Panašiai galima susipažinti su keletu neįprastų veiksmų ir pasirinkus vieną iš jų atlikti. Kognityvaus kūrinio su jo skatinamosiomis ir kūrybinėmis savybėmis neįmanoma paaiškinti išorinių užuominų apie anksčiau buvusius kognityvius ryšulius terminais. Nei situacinės užuominos, žinių struktūros, sąlygoti atsakai, nei ankstesnės smegenų bangos nepadeda numatyti savitų formų, kurias įgyja fantastinės mintys.

Jeigu minties procesai vertinami kaip žievės procesai, pritiktų klausti, ne kaip psichika ir kūnas veikia vienas kitą, o kaip žmonės išgauna kognityvius arba žievės kūrinius. Išgalvotas sklendžiančio begemoto scenarijus buvo sukurtas sąmoningai panaudojant asmeninį veiksnį. Intencionalumas ir veiksnumas iškelia pagrindinį klausimą, kaip žmonės sužadina žievės procesus, kurie apibūdina šio veiksnio panaudojimą ir skatina įgyvendinti tam tikrus ketinimus. Greta aiškinimų, kaip žmonės kuria mintis ir veiksmus, kyla painus klausimas, kaip žmonės sukelia savastį suvokiančias ir savastį atspindinčias veiklas.

SOCIALINĖ KOGNITYVI TEORIJA

Socialiniu kognityviu požiūriu žmonių nevaldo vidinės jėgos ir jie nėra automatiškai kuriami ir kontroliuojami išorinių dirgiklių. Žmonių funkcionavimas veikiau aiškinamas remiantis trinariu savitarpiškumo modeliu, kur elgesys, kognityvūs ir kiti asmeniniai veiksniai bei aplinkos įvykiai veikia kaip sąveikaujantys vienas kito determinantai. Šiuo požiūriu asmenų prigimtis apibrėžiama keletu pamatinių gebėjimų. Juos glaustai apžvelgsime dabar, o nuodugniai analizuosime tolesniuose skyriuose.

Simbolizavimo gebėjimas

Nepaprastas gebėjimas panaudoti simbolius visais žmonių gyvenimo aspektais suteikia jiems galingas priemones keistis ir prisitaikyti prie aplinkos. Per simbolius žmonės apdoroja ir keičia laikinąsias patirtis į vidinius modelius, kurie tampa ateities veiksmo vadovais. Panašiai per simbolius jie suteikia prasmę, formą ir tęstinumą išgyventoms patirtims.

Pasinaudodami žiniomis ir simbolizavimo galiomis, žmonės gali sukurti naujoviškas veiksmo linkmes. Prieš imdamiesi veiksmo žmonės paprastai tikrina galimus sprendimus simboliškai ir atmeta arba išlaiko juos, remdamiesi įvertintais padariniais, o ne sprendžia sunkumus tik pasirinkdami ir kentėdami dėl apsirikimų. Pažangus kognityvus gebėjimas greta nepaprasto simbolizavimo lankstumo leidžia žmogui kurti idėjas, peržengiančias juslinio patyrimo ribas. Tarpininkaujant simboliams jie gali bendrauti vieni su kitais beveik bet kokiu atstumu laike ir erdvėje. Kitos skiriamosios žmonių ypatybės, kurias netrukus aptarsime, panašiai remiasi simboliniu gebėjimu.

Tai, jog žmonės daugelį savo veiksmų grindžia mintimi, nebūtinai reiškia, kad jie visuomet yra objektyviai racionalūs. Racionalumas priklauso nuo mintijimo įgūdžių, kurie ne visada yra gerai išlavinti arba naudojami veiksmingai. Net jeigu žmonės ir žino, kaip logiškai mąstyti, priima klaidingus sprendimus, kai išvadas grindžia netinkama informacija arba neapsvarsto visų skirtingų pasirinkimų pasekmių. Be to, jie dažnai klaidingai atrenka ir supranta įvykius, vadovaudamiesi klaidingomis savęs ir aplinkinio pasaulio sampratomis. Tokia jų veikla dėl klaidingo pamato subjektyviai atrodo racionali, bet kiti juos vertina kaip besielgiančius neprotingai, jeigu ne visiškai kvailai. Taigi mintis gali būti tiek žmogaus klaidų ir distreso, tiek laimėjimų šaltinis.

Numatymo gebėjimas

Negalima sakyti, kad žmonės paprasčiausiai reaguoja į betarpišką aplinką ar kad yra valdomi praeities daigų. Didžiąją dalį jų tikslingo elgesio regu-

liuoja numatymas. Ateities laiko perspektyva pasireiškia daugeliu būdų. Žmonės numato galimas būsimų veiksmų pasekmes, užsibrėžia tikslus ir kitaip planuoja veiksmo linkmes žinomoms ateitims, kurių daugeliui sukurti keliai yra ne tik neveiksmingi, bet gali būti ir žalingi. Lavindami numatymą žmonės save motyvuoja ir nukreipia veiksmus iš anksto numatydami. Mažinant tiesioginių įtakų poveikį, numatymas gali paremti numatymo elgesį, nors dabarties sąlygos ne itin palankios.

Gebėjimas veikti iš anksto apgalvojus ir tikslingai remiasi simboline veikla. Ateities įvykiai negali būti elgesio determinantai, tačiau jų kognityvi pateiktis gali turėti didelę priežastinę įtaką dabarties veiksmui. Trokštamos ateities įvykių vaizdiniai linkę skatinti elgesį, kuris labiausiai lemia jų įgyvendinimą. Numatomus padarinius pateikiant simboliškai, žmonės ateities padarinius gali paversti dabarties skatinamaisiais veiksniais ir numatomo elgesio reguliatoriais. Numatymas yra paverčiamas veiksmu pasitelkiant save reguliuojančius mechanizmus.

Analizuojant teleologinius, arba tikslingus, mechanizmus per tikslus ir padarinius, projektuojamus į ateitį laike, ateitis, pateikta kognityviai dabartyje, įgyja priežastinę veikmę. Taip pažintos ateitys laikinai tampa veiksmų pirmtakėmis. Kai kurie autoriai klaidingai aiškino teiginį, kad patirtis veikia mintį, kaip reiškiantį, jog mintys yra tik aplinkos įvesčių atspindžiai savininko organizme (Rychlak, 1979). Kai mintis neteisingai vertinama kaip mechaninė tarpininkė, veikiau įspaustos istorijos, o ne pažintos ateitys skatina ir kreipia elgesį. Socialinė kognityvi teorija pritaria aiškiai ne šiai pažinimo ir asmeninio veiksnio sampratai. Numatymas yra generatyvių ir reflektyvių sąvokų kūrimo padarinys.

Keičiantysis gebėjimas

Psichologinės teorijos tradiciškai rėmėsi prielaida, kad mokymasis įmanomas tik atliekant atsakus ir patiriant jų padarinius. Taip mokymuisi per veiksmą buvo suteikta didžiausia, o gal ir išimtinė svarba. Iš tikrųjų beveik visi mokymosi reiškiniai, atsirandantys dėl tiesioginio patyri-

mo, gali rastis netiesiogiai, stebint kitų žmonių elgesį ir jo pasekmes jiems. Gebėjimas mokytis stebint leidžia žmonėms įsisavinti elgesio modelių generavimo ir reguliavimo taisykles, neprivalant formuoti jų laipsniškai varginančiu bandymu ir klaida.

Mokymosi proceso trumpinimas mokymusi stebint yra labai svarbus tiek raidai, tiek išlikimui. Jeigu būtų mokomasi tik iš bandymo ir klaidos pasekmių, išlikimo perspektyvos būtų gana menkos, kadangi klaidos gali brangiai atsieiti ar net turėti pražūtingų padarinių. Dėl šios priežasties vaikai nemokomi plaukti, paaugliai – vairuoti automobilį, o pradedantys medicinos studentai – operuoti, reikalingą elgesį atrandant iš sėkmių ir nesėkmių pasekmių. Kuo brangesnės ir pavojingesnės galimos klaidos, tuo labiau dera pasikliauti mokymusi stebint kompetentingus pavyzdžius. Kuo mažiau elgesio modeliai artimi įgimtoms savybėms, tuo didesnė funkcinės elgesio organizacijos priklausomybė nuo mokymosi stebint.

Žmonėms būdingi tik keli įgimto elgesio modeliai. Toks nepaprastas plastiškumas sukuria didelį poreikį mokytis. Pamatiniai gebėjimai turi būti išplėtojami per tam tikrą laiką, ir žmonės turi įgyti vis naujų kompetencijų, reikalingų patenkinti besikeičiančius gyvenimo reikalavimus. Todėl nestebina, kad žmonėms išsiplėtojo pažangus keičiančiojo mokymosi gebėjimas. Išskyrus išlikimo klausimą, sunku įsivaizduoti socialinio perdavimo sistemą, kurioje kalbos, gyvenimo stilių ir kultūros institucinės tvarkos yra mokomas kiekvienas naujas narys, tiesiog selektyviai pastiprinant atsitiktinį elgesį, nesiekiant, kad šiuos kultūrinius modelius atspindėtų pavyzdžiai.

Kai kurių sudėtingų įgūdžių galima išmokti tik pasitelkus modelius. Jeigu vaikai nesusidurtų su tarsenos modeliais, iš esmės būtų neįmanoma išmokyti juos kalbą sudarančių lingvistinių įgūdžių. Abejotina, kad būtų galima kada nors sukurti sudėtingus žodžius, ką kalbėti apie gramatikos taisykles, atrenkamai apdovanojant už atsitiktinę vokalizaciją. Kituose elgesio modeliuose, kurie sudaryti iš unikalių derinių dėmenų, parinktų iš daugybės galimybių, yra labai nedaug (jeigu apskritai yra) galimybių sukurti naujus modelius spontaniškai ar kažką net pana-

šaus į juos. Ten, kur naujas elgesio formas galima veiksmingai perduoti tik pasitelkus socialines užuominas, modeliavimas yra nepakeičiamas mokymosi aspektas. Net tuomet, kai naujus elgesio modelius įmanu sukurti kitomis priemonėmis, modeliuojant mokymosi procesą galima gerokai sutrumpinti.

Daugelis psichologinių teorijų buvo išsakytos daug anksčiau už didžiulius komunikacijos technologijos laimėjimus, todėl jos neskyrė pakankamai dėmesio didėjančios galios vaidmeniui, kurį dabartiniam žmogaus gyvenimui vaidina simbolinė aplinka. Iš tikrųjų daugeliu gyvenimo atvejų perduodama keičiančioji įtaka panaikino tiesioginės patirties pirmumą. Ar tai būtų minties modelis, vertybės, nuostatos, ar elgesio stilius, gyvenimas vis labiau modeliuoja žiniasklaidą.

Vidinio reguliavimo gebėjimas

Pagrindinio vaidmens skyrimas vidinio reguliavimo gebėjimui yra dar vienas socialinės kognityvios teorijos skiriamasis bruožas. Žmonės nesielgia tik tam, kad patenkintų kitų preferencijas. Didelė jų elgesio dalis skatinama ir reguliuojama vidinių standartų ir savo veiksmų vertinimo reakcijų. Priėmus asmeninius standartus, neatitikimai tarp atlikties ir standarto, pagal kurį ji vertinama, skatina vertinamąsias savo reakcijas, kurios skirtos vėlesniam elgesiui paveikti. Todėl veiksmas, be kitų determinantų, apima ir paties sukurtas įtakas.

Kryptis į save yra lavinama valdančios įtakos virš išorinės aplinkos, kaip ir pritraukiant vidinio reguliavimo funkcijas. Taigi palengvinę aplinkos sąlygas, sustiprinę kognityvias nuorodas ir sukūrę skatulius savo pačių pastangoms, žmonės suteikia priežastį savo motyvacijai ir veiksmams. Žinoma, vidinio reguliavimo funkcijos susidaro iš išorinių įtakų ir atsitiktinai jų paremiamos. Vis dėlto turint keletą išorinių šaltinių ir paspirčių neatmetamas faktas, kad vidinės įtakos lavinimas iš dalies lemia elgesio kryptį.

Savasties atspindėjimo gebėjimas

Jeigu yra kokia nors išskirtinai žmogui būdinga ypatybė, tai – refleksyvios savimonės gebėjimas. Tai leidžia žmonėms analizuoti savo patirtis ir mąstyti apie savo pačių minties procesus. Atspindėdami įvairias patirtis ir tai, ką jie žino, žmonės gali įgyti bendrųjų žinių apie save ir aplinkinį pasaulį. Dėl refleksijos žmonės ne tik supranta, bet ir vertina, keičia savo mąstymą. Tikrindami mintį savasties atspindėjimo priemonėmis, jie tikrina savo idėjas, veikia atsižvelgdami į jas arba numato iš jų įvykius, sprendžia apie savo minčių tinkamumą iš rezultatų ir atitinkamai jas keičia. Nors tokios metakognityvios veiklos paprastai skatina tikrovę atitinkantį mąstymą (Flavell, 1978a), jos taip pat gali sukurti klaidingus minties modelius per savitarpio priežastingumą. Kylantys dėl klaidingų įsitikinimų tvirti veiksmai dažnai kuria socialinius padarinius, kurie patvirtina klaidingas nuomones (Snyder, 1980).

Nė vienas minčių tipas, kuris daro įtaką veiksmui, nėra svarbesnis ar skvarbesnis už žmonių sprendimus apie savo gebėjimus, reikalingus veiksmingai sąveikauti su skirtingomis tikrovėmis. Iš dalies dėl savęs suvokinių veikmės jie pasirenka, ką daryti, kiek skirti pastangų veikloms, ar ilgai atkakliai ir ištvermingai veikti toliau, kai rezultatai nuvilia, ir ar užduotis vertinti nerimastingai, ar pasitikint savimi (Bandura, 1982a). Pasitikint savo veikme daug informacijos šaltinių, kuriuos dera apdoroti ir pasverti vidine mintimi, yra apdorojami ir pasveriami. Veikiant pagal savęs suvokinius, nutinka sėkmių ir nesėkmių, reikalaujančių tolesnių savo veikimo kompetencijų vertinimų. Savižina, kuri grindžia daugelio asmeninio veiksnio ypatybių lavinimą, didžiąja dalimi yra tokio atspindinčio savęs įvertinimo kūrinys.

Savasties atspindėjimas sukelia veikiau to paties veiksnio perspektyvos pakeitimą nei sudaiktina skirtingus vidinius veiksnius arba savastis, reguliuojančias viena kitą. Taigi kasdienėse sąveikose žmonės veikia, remdamiesi savo mintimis, o vėliau analizuoja, ar jų mintys padėjo valdant įvykius. Tačiau vienas ir tas pats asmuo mąsto, o vėliau vertina savo žinių tinkamumą, mąstymo įgūdžius ir veiksmo strategijas. Pers-

pektyvos pakeitimas veiksnio nepaverčia objektu. Esama tik veiksnių, atspindinčių savo patirtis, kaip vykdant veiksmo pirmines kryptis. Ta pati savastis, atliekanti daugybę funkcijų, nereikalauja daugybinių savasčių, siekiančių skirtingų vaidmenų.

Žmogaus prigimties pobūdis

Žvelgiant iš socialinės kognityvios perspektyvos, žmogaus prigimčiai yra būdingos didžiulės galimybės, kurios tiesiogine arba stebėjimo patirtimi gali įgyti įvairias biologines formas. Sutikti, kad didžiausias skiriamasis žmonių bruožas yra įgytas jų plastiškumas, nereiškia tvirtinti, kad jie neturi prigimties arba kad jie gimsta be struktūros (Midgley, 1978). Vidinis žmonių prigimties plastiškumas priklauso nuo neuropsichologinių mechanizmų ir struktūrų, kurios susidarė bėgant laikui. Šios pažangios nervinės sistemos koduotai informacijai apdoroti, laikyti ir naudoti suteikia gabumus būtent toms ypatybėms, kurios yra išskirtinai žmogiškos: generatyvaus simbolizavimo, numatymo, vertinamojo vidinio reguliavimo, atspindinčios savimonės ir simbolinės komunikacijos.

Plastiškumas nereiškia, kad elgesys yra visiškas postnatalinės patirties kūrinys. Kai kurie iš prigimties organizuoti elgesio modeliai egzistuoja nuo gimimo; kiti atsiranda po brendimo laikotarpio. Kūdikių nereikia mokyti verkti arba čiulpti, vyresnių vaikų – vaikščioti, paauglių – poruotis. Taip pat nereikia mokyti somatinių skatinamųjų veiksnių, atsirandančių dėl audinių trūkumų ir atgrasių įvykių, arba kurti somatinio pobūdžio apdovanojimų. Kūdikiams taip pat būdingas tam tikras dėmesio selektyvumas ir interpretavimo polinkiai (von Cranach, Foppa, Lepenies, & Ploog, 1979). Šis nervinis pamatinių fiziologinių funkcijų programavimas yra žmogaus genetiniame kode saugoma protėvių patirčių sankaupa.

Daugelis žmogaus elgesio modelių, ko gera, yra organizuojami individualiu patyrimu ir laikomi nerviniuose koduose, o ne suteikiami parengti įgimtame programavime. Nors žmogaus mintis ir elgseną

daugiausia galima sukurti per patyrimą, iš prigimties nulemti veiksniai tam tikru laipsniu patenka į kiekvieną elgesio formą. Genetiniai veiksniai daro įtaką elgesio galimybėms. Patyriminiai ir fiziologiniai veiksniai dažnai sudėtingai sąveikauja tarpusavyje, kad lemtų elgesį. Net ir elgesio modeliuose, kurie susidarė beveik vien dėl patyrimo, rudimentiniai veiksniai yra kaip dalis natūralaus fondo. Pavyzdžiui, žmonės yra apdovanoti pamatiniais fonetiniais dėmenimis, kurie gali pasirodyti nereikšmingi, palyginti su sudėtingais įgytais kalbos modeliais, tačiau vis dėlto šie dėmenys yra esminiai. Net instinktyviais laikomi veiksmo modeliai, kadangi labai remiasi įgimtais dėmenimis, reikalauja atitinkamo patyrimo, kad būtų išplėtoti. Žinoma, psichologinės ir fiziologinės raidos lygmuo riboja tai, ką galima įgyti bet kuriuo konkrečiu metu. Kadangi elgesį sudaro įgimtų dėmenų ir išmoktų modelių mišiniai, dichotominis mąstymas, tvarkingai skiriantis veiklas į įgimtas ir įgytas kategorijas, yra labai netikslus.

SAVITARPIS DETERMINIZMAS

Vienpusis determinizmas

Daug metų karštai ginčijamasi dėl žmogaus elgesio priežasčių vietos išsidėstymo ir aplinkos determinantų, kurie dažnai laikomi veikiančiais vienkrypčiu būdu, kalba. *Aplinkos determinizmo* atstovai tyrinėja ir plėtoja teoriją apie tai, kaip elgesį kontroliuoja situacijos įtakos. Radikalesnės biheiviorizmo formos pavertė vienkryptį aplinkos determinizmo požiūrį kraštutiniu. Pagal vienpusį determinizmą veiksmai yra reguliuojami dabarties išorinių dirgiklių ir praeities aplinkos įtakų likučių (Day, 1977; Skinner, 1974).

Negalima teigti, kad šio požiūrio šalininkai niekada nepripažino asmeninių ir aplinkos įtakų sąsajos. Iš tikrųjų Skinner (1971) dažnai aiškindavo žmonių priešinės kontrolės gebėjimą. Vis dėlto priešinės

kontrolės samprata vaizduoja aplinką tarsi kurstytoją, prieš kurią gali veikti individas. Iš tikrųjų žmonės kuria aplinkas ir tiek skatina jas judėti, tiek atremia jų poveikį. Žmonės yra veikiantys pirmyn, o ne tik veikiantys prieš. Tolesnė konceptuali problema ta, kad pripažintas dvikrypčio priežastingumo tikrumas yra paneigiamas ir vėl įrodinėjama išskirtinė elgesio kontrolė aplinka (pavyzdžiui, „asmuo neveikia pasaulio, pasaulis veikia jį", Skinner, 1971, p. 211). Taigi aplinka vėl vaizduojama kaip autonominė jėga, savaime kurianti, sustyguojanti ir kontroliuojanti elgesį. Kad ir kokios aliuzijos būtų daromos į abipusius procesus, aplinkos taisyklė akivaizdžiai tampa viešpataujančia šio požiūrio į tikrovę metafora.

Teoretikai, teikiantys pirmenybę *asmeniniam determinizmui*, žmogaus elgesio priežastis sieja su dispozicinių šaltinių instinktų, akstinų, bruožų ir kitų motyvacinių individo jėgų formomis. Egzistencialistai, pabrėžiantys žmogaus sąmoningo sprendimo ir iš anksto apgalvoto veiksmo gebėjimą, tvirtina, kad žmonių laisvi pasirinkimai lemia tai, kuo jie tampa. Kraštutinėse kognityvizmo apibrėžose, aiškinant žmogaus emocinius išgyvenimus ir veiksmą, mintis keičia tikrovę. Dažnai cituojami stoikų filosofo Epikteto žodžiai (Ellis, 1973) yra tarsi minties galios prieš socialinę tikrovę liudijimas: „Žmones sukrečia ne patys dalykai, o požiūriai į tuos dalykus."

Žmogaus elgesio aiškinimai vienkrypčio asmeninio determinizmo kalba yra tokie pat netenkinantys kaip ir teigiantys vienkryptį aplinkos determinizmą. Tvirtinti, kad psichika kuria tikrovę arba kad žmonės sielvartauja ne tik dėl to, kas jiems nutinka, bet ir dėl savo požiūrių į tai, reikštų nepaisyti, kad aplinkos veiksniai iš dalies lemia žmonių suvokimą ir mąstymą. Pripažinimas, kad pažinimas gali pakeisti įvykių įtaką, ir neigimas, kad įvykiai turi kokią nors įtaką žmogaus būklei, labai skiriasi. Bus sunku įtikinti tėvus, kurie ką tik neteko vaiko nelaimingo atsitikimo metu, kad jie giliai sielvartauja ne dėl mirties, o dėl to, kaip ją vertina. Taip pat neįtikinsime vyresnio amžiaus žmonių, nerandančių gerai apmokamo darbo, kad galėtų aprūpinti savo šeimas ir apsiginti nuo mokesčių rinkėjų ir antstolių, kad didžiausias jų

kančios šaltinis yra suvokiniai, o ne socialinė tikrovė. Žmogaus būklė labiau gerėja keičiant žalingas aplinkybes ir asmenines perspektyvas, o ne mėginant pakeisti asmeninius požiūrius, nepaisant pačių aplinkybių, kurios juos puoselėja.

Vienpusis interakcionizmas

Daugelis šiuolaikinių teoretikų pritaria tam tikrai interakcinio priežastingumo modelio formai, kuri laiko elgesį asmeninių ir situacinių įtakų kūriniu (Bowers, 1973; Endler & Magnusson, 1976; Pervin & Lewis, 1978). Vadinasi, svarbiausi ginčytini klausimai susiję ne tik su interakcionizmu, bet ir palaikomo interakcinio modelio tipu. Aiškinamieji modeliai, pripažįstantys didžiausias klases determinantų kaip interakcines savo forma, buvo išsakyti bent trimis pavidalais. Du iš šių apibrėžų ir jas lydinčių metodologijų pritaria vienpusiam interakcionizmui elgesio atžvilgiu.

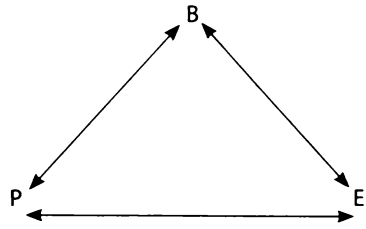
Vienpusės sąveikos požiūriu, asmenys ir situacijos vertinamos kaip nepriklausomi visetai, kurie, susijungę neapibrėžtais būdais, sukuria elgesį. Pamatinis šios sampratos sunkumas tas, kad asmeniniai ir aplinkos veiksniai neveikia kaip nepriklausomi determinantai; veikiau jie lemia vienas kitą. Žmonės kuria, keičia ir griauna aplinką. Jų sukurti aplinkos sąlygų pokyčiai, savo ruožtu, veikia jų elgesį ir būsimo gyvenimo pobūdį.

Iš dalies dvikryptė sąveikos samprata pripažįsta, kad asmenys ir situacijos veikia vieni kitus, tačiau ji vertina įtakas, susijusias su elgesiu, kaip judančias tik viena kryptimi – asmens-situacijos apykaita viena kryptimi sukuria elgesį, tačiau pats elgesys neveikia tolesnės transakcijos tarp asmens ir situacijos. Pagrindinis šios koncepcijos trūkumas tas, kad jeigu ne socialinių dirgiklių vertė, asmenys negalėtų veikti aplinkos kitaip nei per savo veiksmus. Būtent jų veiksmai lemia tai, kaip žmonės veikia situacijas, kurios, savo ruožtu, paveikia jų mintis, emocines reakcijas ir elgesį. Sunku suvokti elgesį kaip artimos kaitos tarp nesielgiančio asmens ir aplinkos padarinį. Tai būtų analogiška

nepriekaištingai koncepcijai. Elgesys yra ir sąveikaujantis, ir reikalaujantis pastangų poveikis tuo pačiu metu ir jis yra turbūt aktyvus visuose įvykiuose, o ne yra atsiradęs dėl nesielgiančio asmens ir situacijos sąjungos. Trumpai tariant, elgesys yra sąveikaujantis determinantas, o ne savarankiškas šalutinis produktas, nedalyvaujantis kūrimo procese.

Triadinis savitarpiškumas

Socialinė kognityvi teorija palaiko sąveikos koncepciją, paremtą triadiniu savitarpiškumu (Bandura, 1977a, 1978a). Šiame savitarpio determinizmo modelyje, kuris schemiškai apibendrintas 1 pav., elgesys, kognityvūs ir kiti asmeniniai veiksniai, aplinkos įtakos – visi veikia sąveikaujamai kaip vienas kito determinantai. Šiame triadiniame savitarpio determinizme terminas „savitarpis" reiškia abipusį priežastinių faktorių veiksmą. Terminas „determinizmas" čia vartojamas labiau pažymėti tam tikrų veiksnių padarinių kūrinį, o ne dogmatiškąja prasme veiksmų, kurie visiškai nulemti ankstesnių priežasčių sekų, veikiančių nepriklausomai nuo individo. Norint sukurti tam tikrą padarinį, dažnai reikia daugybės veiksnių. Dėl sąveikaujančių įtakų įvairovės tas pats veiksnys gali būti skirtingų sąlygų derinių, turinčių skirtingus padarinius, dalimi. Vadinasi, konkretūs veiksniai susiję su padariniais veikiau tikimybiškai nei neišvengiamai.



1 pav. Scheminis trijų grupių determinantų santykių, esant triadiniam savitarpio priežastingumui, vaizdas

Diferenciniai triadinių veiksnių įnašai. Savitarpiškumas nereiškia abipusių įtakų stiprio simetrijos. Abipusių įtakų modeliavimas ir stipris taip pat nėra susiję su savitarpio priežastingumu. Santykiška įtaka, kurią lemia trys sąveikaujančių veiksnių grupės, bus skirtinga skirtingoms veikloms, skirtingiems individams ir skirtingoms sąlygoms. Jei

aplinkos sąlygos labai riboja elgesį, jos tampa pagrindiniais determinantais. Jeigu žmones įmestume ten, kuri gilu, jie visi nedelsdami pradėtų plaukti, nors ir kokių nepaprastų kognityvių ir elgesio sąrankų būtų. Būna akimirkų, kai elgesys ir jo vidinis atgalinis ryšys yra svarbiausi sąveikaujančios sistemos veiksniai. Tokiu pavyzdžiu galėtų būti asmenys, skambinantys pianinu savo malonumui. Toks elgesys ilgai yra savireguliuojamas sensorinių padarinių, o kognityvios veiklos ir situacinės įtakos šiame procese yra įtrauktos mažiau.

Jeigu situaciniai apribojimai silpni, asmeninių veiksnių įtaka tampa vyraujanti reguliavimo sistemoje. Sprendžiant, kokį romaną išsirinkti iš milžiniškų bibliotekos fondų, lemiamą įtaką turi žmonių preferencijos. Gynybiško elgesio suaktyvinimas ir palaikymas – kitas pavyzdys, kur pažinimas įgyja lemiamą įtaką. Klaidingi įsitikinimai skatina vengimo elgesį, kuris laiko individus nutolusius nuo esamos tikrovės, taip sukurdami stiprią įsitikinimų ir veiksmo savitarpio sąveiką, apsaugotą nuo koreguojamojo aplinkos poveikio. Kraštutiniais atvejais elgesys taip smarkiai kontroliuojamas keistų įsitikinimų, kad nei įsitikinimai, nei juos lydintys veiksmai nėra pernelyg veikiami net ir itin baudžiančių socialinių pasekmių (Bateson, 1961).

Daugeliu atvejų trijų grupių tarpusavyje sąveikaujančių veiksnių raida ir suaktyvinimas pasižymi stipria tarpusavio priklausomybe. Tipiškas pavyzdys – televizoriaus žiūrėjimas. Asmeninės preferencijos veikia, kada ir kurias programas iš galimų alternatyvų individai pasirenka žiūrėti (Fenigstein, 1979). Nors galima transliuojama per televiziją aplinka yra tokia pat visiems žiūrovams, tikroji transliuojama per televiziją jų aplinka priklauso nuo to, ką jie pasirenka žiūrėti. Žiūrėjimo elgesiu jie iš dalies kuria ateityje transliuojamos per televiziją aplinkos pobūdį. Kadangi produkcija kainuoja, komerciniai reikalavimai taip pat lemia, kas žmonėms rodoma (Brown, 1971), pasirinkimai, kuriuos suteikia transliuojama per televiziją aplinka, iš dalies kuria žiūrovo preferencijas. Čia visi trys veiksniai – žiūrovo preferencijos, žiūrėjimo elgesys ir transliuojami per televiziją teikiniai – savitarpiškai veikia vienas kitą. Tai, ką žmonės žiūri, iš dalies lemia jų preferencijas, mintis ir

veiksmus (Bandura, 1973; Comstock *et al.*, 1978), todėl savitarpiško priežastingumo analizę galima būtų išplėsti, įtraukiant dvikrypčius ryšius, apimančius socialinio elgesio ir tarpasmeninę aplinką.

Tarp kitko, turėtų būti pažymėta, kad savitarpio procesai taip pat veikia priklausomai nuo kiekvieno iš trijų sudėtinių veiksnių: elgesio srityje daugelis veiksmų yra tarpusavyje susiję taip, kad jų pasirodymas kinta kartu teigiamai arba neigiamai. Panašiai aplinkos srityje situaciniai atsitikimai dažnai yra interakciniai, kaip ir tuomet, kai fizinės aplinkos pokyčiai sukelia kitus aplinkos pokyčius. Asmeninėje, emocijų ir mąstymo srityse egzistuoja plečiamieji savitarpio procesai, kai, pavyzdžiui, gąsdinančios mintys sukelia vidinį sąmyšį, kuris, savo ruožtu, sukelia dar labiau gąsdinančias mintis.

Laikinė triadinio savitarpiškumo dinamika. Triadiniai veiksniai neveikia vienalaikės holistinės interakcijos būdu. Savitarpiškumas nereiškia įtakos vienalaikiškumo (Bandura, 1983a; Phillips & Orton, 1983). Nors kiekviena savitarpiškumo dalis apima abipusiai veikiančius procesus, abipusės įtakos ir jų savitarpiški padariniai neatsiranda visi tuo pačiu metu. Kad priežastinis veiksnys padarytų įtaką, reikia laiko. Sąveikaujantys veiksniai sukuria abipusius padarinius nuosekliai, bėgant laikui. Net kai įtakos abipusiškumas atsiranda veik iš karto, kaip žodinių apsikeitimų metu, kur vieno asmens klausimas sukelia greitą kito atsakymą, įtaka nepakinta, kol dar nėra pasireiškusi. Savitarpio padarinio sukūrimas užima laiko, nes klausimai ir atsakymai neatsiranda tuo pačiu metu. Toliau gvildenant minėtą televizijos pavyzdį, televizijos programos pasirinkimas akimirksniu nepakeičia žiūrovo preferencijos arba nepriverčia televizijos kompanijų skubiai pakeisti programas; dėl transliuojamo per televiziją modeliavimo įgyjamos preferencijos ir elgesio kompetencijos konkrečiu momentu nepaleidžia veiksmo padarinių; veiksmo atlikimas akimirksniu nekeičia socialinės aplinkos. Laiko vėlavimai tarp priežastinių įvykių skirsis įvairioms veikloms. Pavyzdžiui, neatsargaus vairuotojo apkumščiavimas sukels greitesnį savitarpišką padarinį nei skundo policijai padavimas.

Kadangi triadiniai faktoriai neveikia vienu metu kaip holistinis visetas, įmanu šiek tiek suprasti, kaip veikia skirtingos dviejų krypčių priežastingumo dalys, ir nebūtina atlikti Heraklio žygius, kad ištirtume kiekvieną galimą sąveikautoją tuo pačiu metu. Taip yra net ir fiziologinio funkcionavimo atveju, kai posistemės glaudžiai susipynusios ir savitarpiško veiksmo trukmė paprastai daug mažesnė. Kūnas turi daug savitarpiškai veikiančių sistemų, taigi bet kokia didžiulė pastanga ištirti visus šiuos savitarpiškus veiksmus iš karto sukeltų tyrinėjimų paralyžių. Analizuojamos veikiau posistemės ir įvairios jų sąveikos nei visybė. Aiškinimasis, kaip įvairios sistemos veikia sąveikaudamos, padeda suprasti, kaip veikia sudėtingesnė sistema. W. Jameso (1884) holistinės sampratos kritika – „Arba ši Visa Sistema, kokia ji yra, arba visiškai Nieko" (p. 283) – atskleidžia tokių požiūrių ribotumą. Vienalaikio holistinio priežastingumo doktrina turi paralyžiuojančius padarinius pastangoms empiriškai tyrinėti priežastinius procesus.

Analitinis triadinio savitarpiškumo skaidymas. Įvairios psichologijos sritys kreipia dėmesį į pasirinktas savitarpiškumo dalis. Tyrinėtojai, kurie pasirinko sąveikaujantį santykį tarp minties ir veiksmo kaip savo domesio dalį, tyrinėja, kaip sąvokos, sampratos, įsitikinimai, savęs suvokiniai ir ketinimai kuria ir valdo elgesį. Tai, ką žmonės galvoja, kuo tiki ir kaip jaučiasi, veikia jų elgesį. Vidiniai ir išoriniai jų veiksmų padariniai, savo ruožtu, iš dalies lemia jų minties modelius ir emocines reakcijas (Bandura, 1982a; Bower, 1975; Neisser, 1976).

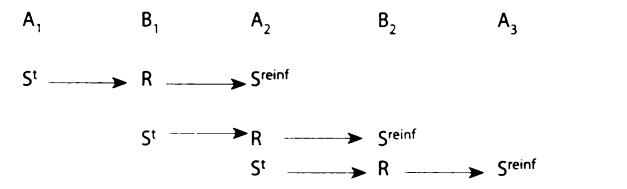
Apsvarstykime tokią savitarpiškumo tarp asmens ir aplinkos triadinėje sistemoje dalį. Aplinkos įtakos gali paveikti asmenis nepriklausomai nuo jų elgesio, kaip tuomet, kai mintys ir jausmai yra pakeičiami per modeliavimą, mokymą ir socialinį įtikinėjimą (Bandura, 1977a; Rosenthal & Zimmerman, 1978; Zimbardo, Ebbesen, & Maslach, 1977). Asmeniniai determinantai neatsiejami nuo juos kontroliuojančio asmens ir jo (jos) fizinių ypatybių. Žmonės taip pat sukelia skirtingas socialinės aplinkos reakcijas vien dėl savo fizinių ypatybių, pavyzdžiui, amžiaus, dydžio, rasės, lyties ir fizinio patrauklumo (Lerner, 1982). Panašiai žmonės

sukelia skirtingas reakcijas priklausomai nuo jiems suteiktų vaidmenų ir statuso. Pavyzdžiui, hierarchijoje turintieji aukštą prestižą ir galią sukelia daugiau pagarbių ir paslaugių reakcijų nei turintieji žemesnį statusą. Taigi matomomis ypatybėmis žmonės gali paveikti socialinę aplinką prieš ką nors darydami ar sakydami. Tokiu būdu sukeltos socialinės reakcijos, savo ruožtu, veikia gavėjo savęs ir kitų koncepcijas tokiais būdais, kad arba sustiprintų, arba susilpnintų aplinkos šališkumą.

Net klaidinga informacija apie asmens ypatybes gali paskatinti socialinius mainus kryptimis, kurios kuria elgesio patvirtinimą iš pat pradžių klaidingoms sampratoms (Snyder, Tanke, & Berscheid, 1977). Vyrai, patikėję, kad telefonu kalbasi su fiziškai patraukliomis moterimis, turėjo daugiau teigiamų laukimų apie jas, kalbėjo su jomis gyviau ir linksmiau ir įvertino jas kaip įdomesnes bei entuziastingesnes, nei tuo atveju, kai manė, kad pašnekovės nepatrauklios. Moterys, savo ruožtu, buvo linksmesnės, draugiškesnės ir socialesnės, kai kalbėjo su vyrais, kurie manė jas esant patrauklias, o ne nepatrauklias. Taigi klaidingi įsitikinimai sukėlė veiksmus, paskatinusius kitus elgtis taip, kad būtų patvirtinti pradiniai klaidingi įsitikinimai. Procesai, kuriais žmonių vienas kito suvokiniai veikia jų sąveikų linkmę, yra svarbiausias tyrinėtojų, dirbančių asmens suvokimo srityje, domesio objektas (Schneider, Hastorf, & Ellsworth, 1979).

Iš visų skirtingų triadinės sąveikos sistemos dalių daugiausia dėmesio susilaukė elgesio ir aplinkos įvykių savitarpio ryšys. Iš tikrųjų kai kurios teorijos aiškinant elgesį susitelkia tik ties šia savitarpiškumo dalimi (Skinner, 1974). Kasdienio gyvenimo transakcijose elgesys keičia aplinkos sąlygas, o pats, savo ruožtu, yra keičiamas tų sukurtų sąlygų (Cairns, 1979; Patterson, 1976; Raush, Barry, Hertel, & Swain, 1974; Thomas & Malone, 1979).

Žvelgiant savitarpio determinizmo požiūriu, įprasta praktika ieškoti aplinkos elgesio priežasčių yra tuščias užsiėmimas. Taip yra todėl, kad sąveikos procese vienas ir tas pats įvykis gali būti arba aplinkos dirgiklis, atsakas, arba aplinkos „pastipra" priklausomai nuo to, kada ir kuri mainų pusė įvykių tėkmėje nagrinėjama pirmiausia. 2 pav., kuris vaiz-



2 pav. Pavyzdys, kaip tie patys įvykiai keičia statusą iš elgesio į aplinkos ir iš aplinkos į elgesio skirtinguose dviejų žmonių interakcijos pradžios taškuose. *A* yra nuoseklūs vieno asmens atsakai, o *B* yra nuoseklūs kito asmens atsakai dviguboje sąveikoje: S^t žymi „dirgiklį"; *R* žymi „atsaką"; S^{reinf} žymi „pastiprą"

duoja dviejų asmenų (A ir B) veiksmų seką, rodo, kaip tie patys įvykiai keičia statusą iš elgesio į aplinkos ir iš aplinkos į elgesio skirtinguose dviejų krypčių interakcijos pradžios taškuose. Pavyzdžiui, įvykis A_2 yra aplinkos dirgiklis trečiajame analizės pradžios taške, atsakas antrajame pradžios taške ir aplinkos pastipra pirmajame pradžios taške. Negalima kalbėti apie „elgesį" ir jo „kontroliuojančias aplinkos sąlygas" taip, tarsi šie du veiksniai būtų iš esmės skirtingi įvykiai su neatskiriamomis žymėmis, kuo jie turėtų būti.

Analizę apribojus iki konkrečios sąveikos dalies, kiek lengviau suprasti priežastinius procesus, tačiau neišvengiamai lieka nepaaiškinti kai kurie stebėti įvykių kitimai, kai kiti triadinės sistemos determinantai įvairiose transakcijos vietose įneša priežastinius indėlius. Pavyzdžiui, elgesio ir aplinkos įvykių interakcinis socialinių mainų ryšys nėra valdomas vien tiesioginiais elgesio savitarpiškumais tarp veiksmų ir socialinių priešinių reakcijų. Besielgiantiems žmonėms kyla mintys apie tai, kur nuvestų jų veiksmai ir ką jie galiausiai galėtų sukurti. Išankstinis numatymas gali padidinti, sumažinti arba paversti niekais artimiausius veiksmo padarinius.

Panagrinėkime savitarpiško prievartos elgesio besitęsiančioje diadinėje sąveikoje tyrinėjimus. Nedarniose šeimose vieno nario prievartos elgesys linkęs sukelti prievartos priešinius gavėjų veiksmus abipusiai stiprėjant agresijai (Patterson, 1976). Vis dėlto dažnai prievarta nesukelia prievartos priešinių reakcijų. Norint iki galo suprasti elgesio ir aplinkos

sąveikinį ryšį, analizę reikia pratęsti ir išplėsti, įtraukiant kognityvius determinantus, veikiančius jungtinėje triadinėje sistemoje. Tam reikia įsiskverbti į tai, ką žmonės mąsto, atlikdami atsakus ir patirdami jų padarinius. Priešiniai atsakai į ankstesnius veiksmus yra veikiami ne tik jų tiesioginių padarinių, bet ir žmonių sprendimų, ar reiktų taip elgtis, žinant galimus padarinius. Taigi nors ir iškart baudžiami, agresyvūs vaikai ir toliau naudos prievartą ar net ją sustiprins, jeigu tikėsis, kad tokiu būdu galiausiai pasieks, ko nori (Bandura & Walters, 1959). Tačiau jei vaikai tikėsis, kad toliau taip atgrasiai elgtis bus neveiksminga, tokia pati trumpalaikė bausmė veikiau tarnaus kaip prievartos slopintoja nei stiprintoja. Taigi kokią įtaką veiksmams daro jų trumpalaikės pasekmės, priklauso nuo žmonių minčių apie padarinius valdančias taisykles (Baron, Kaufman, & Stauber, 1969; Estes, 1972; Kaufman *et al.*, 1966; Spielberger & DeNike, 1966) prasmės, kurią jie priskiria padariniams (Dulany, 1968), ir jų įsitikinimų apie tai, kaip jų veiksmai pakeistų ateities padarinius nuoseklios sąveikos tėkmėje (Bandura & Barab, 1971).

Ankstesniuose tyrimuose mintys buvo analizuojamos veikiau kaip veikiantieji nei kaip veikiamieji faktoriai. Tačiau pažinimas neatsiranda vakuume ir neveikia kaip autonominės elgesio priežastys. Žmonių savęs ir daiktų esmės sampratos plėtojasi ir tikrinamos keturių skirtingų procesų: veiksmų sukeltų padarinių tiesioginio patyrimo, netiesioginio patyrimo padarinių, kuriuos sukelia kieno nors veiksmai, kitų išsakytų sprendimų ir tolesnių žinių kildinimo iš to, ką jie jau žino, taikydami taisykles išvadoms daryti. Išorinės įtakos daro poveikį ne tik raidai ir pažinimo procesų autentiškumo patvirtinimui, bet ir jų aktyvavimui. Skirtingi vaizdai, kvapai ir garsai sukels ganėtinai skirtingus minčių srautus. Taigi nors tiesa, kad sampratos valdo elgesį, pačios sampratos iš dalies yra kuriamos dėl tiesioginių arba socialiai tarpininkaujamų transakcijų su aplinka. Minties ir veiksmo ryšys apima dvipusį priežastingumą.

Taigi empirinės savitarpiškų procesų analizės itin retai apimdavo daugiau nei vieną sąveikaujančią posistemę vienu metu. Paini triadinio savitarpiškumo analizė vis dar laukia įrankių, skirtų įvertinti, kaip daugybiniai savitarpio įtakos ryšiai veikia kartu jų veikimo metu. Tai sunki

užduotis ne tik todėl, kad triadinės sistemos yra sąveikaujančios, bet ir todėl, kad kiekviena posistemė apima daugybinius savitarpiškus procesus.

Savitarpis determinizmas nereikalauja, kad visi sąveikaujantys dėmenys būtų tiriami vienu metu, ir nenurodo vien savitarpiškų tyrinėjimo metodų. Pirmiausia svarbu suprasti, kaip atitinkami determinantai sukelia pokytį nepriklausomai nuo to, kaip įgyti pokyčiai, savo ruožtu, veikia tolesnę determinantų veikmę. Jeigu vėl grįžtume prie televizijos pavyzdžio, tai norint sužinoti, kaip asmeniniai bruožai ir televizijos įtakos sąveikaudami skatina agresijos mokymąsi, reikėtų atskiros analizės. Aiškinant, kaip agresyvios elgsenos išmokstama iš per televiziją perduodamų modelių, nebūtina vienu metu tirti, kaip vienas kitą veikia įgytas agresyvumas ir socialinė aplinka arba kaip įgytos preferencijos agresyviam turiniui apskritai veikia televizijos teikimus. Pirminių ir savitarpiškų padarinių tyrimai yra atskiriami ir reikalauja skirtingų analitinių metodų. Siekiant iki galo suprasti psichologinį funkcionavimą, reikalingi abu požiūriai.

Asmeninių determinantų įvertinimas

Skirtingi priežastingumo modeliai, kurie aiškina, kaip asmeniniai determinantai prisideda prie žmonių elgesio, remiasi skirtingomis paradigmomis. Asmenybės teorijos tradiciškai sprendžia šį klausimą asmenybės bruožų, sukurtų įvairiems tikslams visagalių testų, terminais. Tokius asmenybės testus sudaro pastovių klausimų, iš kurių dauguma mažai susiję su veiklomis, kuriomis domimasi tam tikru konkrečiu atveju, grupė. Be to, stengiantis, kad teiginiai tiktų įvairiems tikslams, jie dažnai pateikiami bendrąja forma, reikalaujant tiriamųjų parašyti neapibrėžtas detales, susijusias su veiksmų pobūdžiu, aplinkomis, kuriomis jie atliekami, asmenimis, į kuriuos nukreipti veiksmai, ar dažnai jie yra išreiškiami ir jų stiprį. Kuo neapibrėžtesni teiginiai, tuo daugiau turinio respondentai turi suteikti ir tuo mažiau aišku, kas yra matuojama.

Netikroviška tikėtis, kad tokie visatiksliai testai itin tiksliai numatytų, kaip žmonės atliks įvairias veiklas skirtingomis aplinkybėmis.

Jau matėme, kad bruožų matavimai paprastai rodo menkas koreliacijas. Tokie testai, turintys tam tikrą bent mažą praktinę vertę, dėl tos tam tikros numatymo naudos yra geriau nei vien spėlionės. Tačiau aiškinantis, kokią įtaką veiksmams ir situacijoms daro asmeniniai veiksniai, didžiausia pažanga pasiekiama atliekant sąveikaujančių procesų mikroanalizę. Tam reikia išmatuoti asmenybinius determinantus, kurie yra savitai susiję su analizuojama funkcionavimo sritimi. Individualių skirtumų tyrimai, bruožus matuojant visagaliais testais, yra patogus metodas, dėl kurio, deja, prarandama aiškinamoji ir numatymo galia.

Atrenkamasis galimų įtakų aktyvavimas

Aplinka nėra tiesiog pastovi ypatybė, kuri neišvengiamai veikia individus. Dažniausiai ji yra neveikli, kol jos nepaskatina atitinkamas veiksmas. Dėstytojai neveikia studentų, jeigu jie nelanko paskaitų, knygos neveikia žmonių, kol jie jų nepasirenka ir neskaito, kaistuvai nenudegina žmonių, kol jie jų nepaliečia, o apdovanojimo ir baudimo įtakos lieka nejudinamos, kol nesukeliamos atlikčių. Taigi nuo to, kaip žmonės elgiasi, priklauso, kuri galimos aplinkos dalis tampa tikrąja aplinka. Panašiai asmeniniai determinantai yra neveiksnūs, kol nėra suaktyvinami. Žmonės, kurie gali nusimanančiai šnekėti apie tam tikrus dalykus, gali paveikti socialinės sąveikos eigą tik tuomet, jeigu jie kalba, o ne lieka tylėdami, arba jų žinių sritys neatskleidžiamos kitaip. Taigi elgesys iš dalies lemia, kuri iš daugybės aplinkos įtakų pasireikš ir kokią formą jos įgis; aplinkos įtakos, savo ruožtu, iš dalies lemia, kokios elgesio formos išsiplėtoja ir tampa aktyvios. Šiame abipusės įtakos procese aplinkai, kaip ir jos veikiamam elgesiui, daroma įtaka.

Socialinės aplinkos suteikia ypač didelę laisvę sukurti sąlygas, kurios gali turėti savitarpišką poveikį elgesiui. Žmonės gali šnekučiuotis daugybe temų, jie gali išreikšti skirtingus interesus ir gali užsiimti įvairiomis veiklomis. Kiekvieno socialinių transakcijų dalyvio elgesys lemia, kurios iš jų potencialios kokybės ir interesai bus suaktualintos, o

kurios liks neišreikštos. Turbūt visi pažįstame žmonių, linkusių skųstis savo sunkumais, kurie, nors ir kur būtų, tokia įkyria elgsena kuria neigiamą socialinį klimatą. Kiti yra taip pat įgudę sukurti geriausia tiems, su kuriais sąveikauja.

Socialiniame lygmenyje žmonės kolektyviu veiksmu siekia pakeisti socialines sąlygas, kurios daro įtaką jų gyvenimo krypčiai ir kokybei. Specialių interesų grupės skiria dėmesį politiniams ir įstatymų leidybos reikalams. Profsąjungos derasi norėdamos pasiekti jų pageidaujamas darbo sąlygas ir užmokesčio dydį. Kitos grupės taip pat naudoja kolektyvinio spaudimo galią, kad pakeistų socialines tvarkas ir drauge pagerintų savo gyvenimo situacijas.

Kadangi asmeninės ir aplinkos įtakos funkcionuoja ne autonomiškai, o kaip susiję determinantai, tyrimai, skirti elgesio kitimų, priklausančių nuo asmenų arba nuo situacijų, santykiniam procentui įvertinti, netinka transakcinei žmogaus funkcionavimo esmei paaiškinti. Įrodymas, kad didžioji dalis kitimo vyksta dėl asmeninių ypatybių ir situacijos sąlygų jungtinių padarinių, taip pat nėra itin įtikinamas. Norint nušviesti asmeninių ir aplinkos įtakų sąsajas, derėtų analizuoti, kaip viena sąlygoja kita. Šiam tikslui tinkamiausia metodologija nusako sąlygojimo tikimybes, kad sąveikaujantys veiksniai padarys įtaką dėl vienas kito pasirodymo panašumo nuolatinėje įvykių grandinėje (Thomas & Malone, 1979). Sąsaja nereiškia savitarpio įtakų simetrijos. Socialinės galios, kompetencijų ir savireguliacijos įgūdžių skirtumai kuria abipusės įtakos asimetriją.

Socialinių santykių nuoseklių mainų analizė teikia daugybę savitarpio įtakos proceso pavyzdžių. Diadinių sąveikų tyrimai grindžia tai, kaip vieno asmens elgesys aktyvina tam tikrus partnerio atsakus, kurie, savo ruožtu, sukelia savitarpio veiksmus, abipusiai kuriančius socialinę aplinką numatoma kryptimi (Bandura, Lipsher, & Miller, 1960; Snyder, 1980). Pavyzdžiui, priešiški veiksmai paprastai sukelia agresyvius priešinius kitų atsakus, o nuoširdūs veiksmai – retai (Raush, 1965; Raush *et al.*, 1974). Agresyvūs asmenys savo veiksmais kuria priešišką aplinką, o tie, kurie veikia draugiškiau, kuria taikingą socialinę aplin-

ką. Augantis savitarpio priežastingumo pripažinimas numato naujas socializacijos proceso perspektyvas. Vienpusė raidos analizė to, kaip tėvai veikia savo vaikus, padėjo transakcinei analizei parodyti, kaip tėvai ir vaikai abipusiai veikia vieni kitus (Bell & Harper, 1977; Cairns, 1979; Lewis & Rosenblum, 1974).

Socialinių transakcijų eigą valdo ne vien žmonių veiksmai. Kai asmeninės ypatybės numano, kaip asmenys yra linkę elgtis, pasižymintieji tomis ypatybėmis gali paskatinti tam tikras interakcijų sekas tiesiog savo buvimu. Vien kai kurių suaugusiųjų pasirodymas lems skirtingą bendradarbiavimo mastą priklausomai nuo to, ar jie anksčiau vaikus apdovanodavo už tokį elgesį (Redd, 1976). Be to, vaidmenų skyrimas apibrėžiant, kaip žmonės turėtų elgtis, atlikdami priskirtus jiems vaidmenis, savitarpio apsikeitimams suteikia struktūrą. Pavyzdžiui, elgesys su tuo pačiu asmeniu toje pačioje aplinkoje skirsis, kai tas asmuo atlieka supervizoriaus ar artimo draugo vaidmenį. Vadinasi, analizuojant, kaip vieno asmens elgesys veikia kito priešines reakcijas, greta tiesioginių kiekvieno veiksmo padarinių dera svarstyti numatytus abipusių pasekmių pokyčius sulig laiku, numatančias užuominas ir socialiai struktūruotus socialinių vaidmenų ribojimus elgesiui ir jo aplinkybėms.

Galima būtų ginčytis, kad jeigu individai yra savo aplinkos kūrėjai, tuomet nė vienas iš jų nebėra veikiamas. Žinoma, elgesys nėra vienintelis tolesnių įvykių determinantas. Kaip matėme, situaciniai ribojimai, žmonių atliekami vaidmenys ir daugybė kitų veiksnių iš dalies lemia, ką galima ir ko negalima daryti, atliepiant į tai, kaip elgiasi kiti. Be to, savitarpio įtakos randasi veikiau besikeičiančiais modeliais nei vienu metu. Taip yra būtent todėl, kad įtakos keičiasi dėl jų savitarpio padarinių, taigi vienpusė kontrolė būna retai. Veikiau priešinės įtakos sąveikų metu savitarpiškai prisitaiko.

Netyčinės agresyvios vaikų elgsenos pavyzdys puikiai iliustruoja, kaip keičiasi tarpusavyje susijusios įtakos, esant sėkmingam atgaliniam ryšiui (Patterson, 1976). Į nedidelius vaikų prašymus dažnai neatsižvelgiama, kadangi tėvams nerūpi arba jie būna užsiėmę kitais reika-

lais. Jeigu tolesni dėmesio prašymai lieka neapdovanoti, vaikai paprastai sustiprina elgesį, iki jis tampa tėvams atgrasus. Šiame sąveikos etape vaikas stengiasi primesti prievartos kontrolę tėvams. Galų gale tėtis ar mama priversti nutraukti atgrasų elgesį, rūpindamiesi vaiku, o tai, savo ruožtu, apdovanoja elgesį. Taip vaikas primeta prievartos įtaką tėvams, o tėvų reakcijos netikslingai moko vaiką prievartos būdų. Kadangi vaikas sulaukia tėvų dėmesio, o tėvai – laikinos ramybės, abiejų dalyvių elgesys yra pastiprinamas, nors galutinis rezultatas netenkina nė vieno iš jų.

Nuostolingos savitarpio sistemos lengvai sukuriamos ir abipusiškai palaikomos, kai nepalankios socialinės tvarkos sukelia prievartų elgesį, kuris dėl atgrasių ypatybių atneša nuolatinės naudos, todėl ilgai išlieka. Pattersono ir jo kolegų atlikta nuoseklių elgesio tikimybių šeimos sąveikose analizė atskleidžia, kaip šeimos nariai, susisiejant sąlygotumams, tampa ir prievartos santykių puoselėtojais, ir aukomis (Patterson, 1982). Šeimose, kuriose trūksta teigiamo savitarpiškumo, šeimos nariai išmoksta vienas kitą kontroliuoti elgesiu, kuris juos skaudina. Jeigu teigiamas elgesys nėra savitarpiškas su kitais šeimos nariais, kiekvienas narys su kitais pradeda elgtis netinkamai. Antagonistinis elgesys skatina agresyvius priešinius veiksmus plintančioje galios kovoje. Plėsdamas savitarpio agresiją kiekvienas narys suteikia atgrasų pradą kitam, ir kiekvienas narys nuolat pastiprinamas už prievartos elgesį, kitą įveikdamas dar skausmingesnėmis priešinėmis reakcijomis. Atgrasios savitarpio sistemos gali būti verčiamos naudingesnėmis mažinant prievartos elgesio sėkmę, plėtojant konstruktyvius būdus kitų atidumui užtikrinti ir didinant teigiamo savitarpiškumo lygmenį (Patterson & Reid, 1973; Weinrott, Bauske, & Patterson, 1979).

DETERMINIZMAS IR ATSITIKTINIAI GYVENIMO KELIO DETERMINANTAI

Analizuojant determinizmą triadinio savitarpiškumo įtakos kalba aiškėja, kaip žmonės yra veikiami aplinkos ir kaip jie veikia tą aplinką. Vis dėlto kai kuriuose kasdienio gyvenimo įvykiuose esama atsitiktinumo dėmens, tačiau jis dažnai atlieka svarbų vaidmenį kuriant gyvenimų linkmę, todėl visapusė teorija, kuri siekia suteikti išsamų žmogaus elgesio aiškinimą, turi apimti atsitiktinius gyvenimo kelių determinantus.

Psichologinės žmogaus raidos teorijos itin pabrėžia kognityvių ir elgesio kompetencijų augimą, ypač ankstyvaisiais formavimosi metais. Tačiau svarbiausias dalykas, lemiantis žmogaus gyvenimo kelius, susilaukė mažai dėmesio. Žinios apie kognityvias ir elgesio kompetencijas savaime nedaug tepasako, kokią linkmę įgis asmeninis gyvenimas. Už šio pagrindinio žmogaus raidos aspekto nepaisymą yra atsakingi keli veiksniai.

Raidos determinizmas

Daugelis žmogaus elgesio raidos modelių numano raidos determinizmą, pagal kurį vaikystės patirtys suteikia kryptį tolesnei raidai. Remiantis psichoanalizės teorija (Freud, 1933) asmenybės modeliai tampa pastovūs jau pirmaisiais gyvenimo metais. Vadinasi, vidinis vaiko gyvenimas tampa pagrindiniu veiksmo šaltiniu ir socialinės tikrovės kūrėju. Socializacijos teorijos, pripažindamos, kad gali atsirasti prieštaringų pokyčių, vis dėlto yra linkusios gyvenimo modelius vertinti daugiausia kaip vaikystės socializacijos kūrinį (Goslin, 1969). Stadijų teoretikai raidą vaizduoja kaip pastovią skirtingų fazių seką (Piaget & Inhelder, 1969). Žmonės gali skirtis galutiniu raidos tempu ir galutiniu lygmeniu, tačiau pats kelias yra iš anksto nulemtas.

Tęstinumo regimybė daugelio žmonių gyvenime liudija ankstyvojo patyrimo viršenybę. Garsiais mokslininkais dažniau tampa linkusie-

ji mokytis nei praleidinėjantieji pamokas. Socialiai atskirtų asmenų virtimas linksmomis asmenybėmis arba agresorių tapimas pasyviomis asmenybėmis nėra labai dažnas. Yra du psichologiniai procesai, kuriais ankstyvosios raidos kūriniai gali skatinti elgesio modelių tęstinumą. Vienas iš jų veikia per aplinkų atranką, antras – per aplinkų kūrimą. Kai žmonės įgyja tam tikras elgesio preferencijas ir standartus, jie linkę rinktis veiklas ir kolegas, turinčius panašias vertybių sistemas, taip abipusiai pastiprindami prieš tai buvusius polinkius (Bandura & Walters, 1959; Bullock & Merrill, 1980; Elkin & Westley, 1955). Veiksmais žmonės tiek kuria, tiek renkasi aplinkas. Patys kurdami aplinkybes, jie sukuria tam tikrą elgesio dėsningumą (Bandura, 1977a; Raush *et al.*, 1974).

Tęstinumas skiriasi, jei yra taikomas ypatingoms elgesio formoms, tačiau tampa ganėtinai neapibrėžtas, kai nagrinėjami gyvenimo keliai. Visada galima rasti ankstesnių ir vėlesnių siekių sanglaudų, pavyzdžiui, stipendijos siekio vaikystėje ir profesinės karjeros suaugus. Vis dėlto esant tokiam bendrumo lygmeniui tęstinumą galima pasiekti įvairiais gyvenimo keliais. Asmeniniai gyvenimai, tiek pažymėti tęstinumu, tiek pertraukiamumu, yra skirtingo pobūdžio. Vadinasi, teorija turėtų nusakyti veiksnius, kurie nustato ir keičia konkrečias gyvenimo linkmes.

Teoretikai, kurie nagrinėja žmogaus raidą per visą gyvenimą, kreipia dėmesį į platesnės orientacijos gyvenimų tyrimų poreikį (Baltes, Reese, & Lipsitt, 1980; Brim & Kagan, 1980). Šiuo požiūriu aplinka vertinama ne kaip situacinis visetas, o kaip įvairių gyvenimo įvykių, besiskiriančių savybėmis, kurios veikia gyvenimo eigą, seka (Brim & Ryff, 1980; Hultsch & Plemons, 1979). Kai kurie iš jų apima biologinius įvykius, daugelį sudaro įprasti socialiniai įvykiai, treti apima nenumatytas fizinio pasaulio raiškas, o likusieji – nereguliarius gyvenimo įvykius, tokius kaip karjeros pokyčiai, skyrybos, migracija, nelaimingi atsitikimai ir ligos.

Socialiniai ir technologiniai pokyčiai keičia, dažnai smarkiai, įprastų gyvenimo įvykių seką. Net vienos paskui kitą einančių kartų gyve-

nimo patirtys tomis pačiomis socialinėmis sąlygomis skirsis, kadangi jos susiduria skirtinguose gyvenimo trukmės taškuose (Elder, 1981). Taigi, pavyzdžiui, ekonomikos klestėjimas arba depresija daug labiau paveiks įžengiančių į suaugusių žmonių gyvenimą karjeros siekius negu tuos, kurie perėjo tokias sąlygas būdami jaunesnio amžiaus. Dėl to viso gyvenimo požiūryje dėmesio susilaukia sociokultūrinio pokyčio poveikis gyvenimo modeliams (ekonominės depresijos, karai ir kultūrinės suirutės, technologinės revoliucijos ir kiti socialiniai įvykiai, darantys gyvenimą itin skirtingą).

Nors ir kokios būtų socialinės sąlygos, vis dar lieka užduotis paaiškinti įvairias kryptis, kurias įgyja asmeniniai gyvenimai bet kuriuo laiku ir bet kurioje vietoje. Tam reikalinga tiek asmeninio, tiek socialinio gyvenimo kelio analizė. Elgesio modelių per gyvenimą analizė atskleidžia, kad atsitiktiniai susidūrimai dažnai daro svarbią įtaką žmogaus gyvenimo linkmei (Bandura, 1982c). Labiausiai atsitiktinių įtakų galia susijusi ne su šių įvykių savybėmis, bet su jų paskatintais sąveikiniais procesais.

Atsitiktiniai susidūrimai kaip pridėtiniai gyvenimo kelių determinantai

Atsitiktinis susidūrimas yra apibrėžiamas kaip nenumatytas dviejų nepažįstamų žmonių susitikimas. Pavyzdžiui, panagrinėkime tokį atsitiktinį susidūrimą, kuris visiškai pakeitė šio asmens gyvenimą. Paul Watkins buvo talentingas paauglys su daug žadančia asmeninės raidos kryptimi – jis mėgo glaudų šeimos gyvenimą, buvo populiarus tarp bendraamžių, pasižymėjo akademinėse veiklose ir ėjo moksleivių atstovybės prezidento pareigas mokykloje, o tai sunkiai galėjo pranašauti sujauktą likimą (Watkins & Soledad, 1979). Vieną dieną jis nusprendė aplankyti draugą, gyvenantį Topangos kanjono trobelėje, Los Andžele. Neperspėjęs Watkinso draugas jau buvo išsikraustęs gyventi kitur, o ten gyveno Mansono „šeima". Šis netikėtas vizitas lėmė tai, kad paauglys aktyviai įsitraukė į Mansono gaują tuo metu, kai ji dar nebuvo pradėjusi „pakrikų" žudynių. Lengvai paveikiamam jaunuoliui laisva

bendruomenės meilės tėkmė, grupiniai lytiniai santykiai, narkotikai, kerintys dieviškų dalykų atradimai ir atsiskyrimas nuo išorinio pasaulio teikė svaiginamą priešinę jėgą, kuri jo gyvenimo kelią pakeitė taip, kad prireikė daugelio metų pasukti gyvenimą atgal.

Šiuo atveju pradinis susitikimas buvo visiškai atsitiktinis. Žmonių susidūrimai susiję su įvairaus laipsnio atsitiktinumais. Žmonės dažnai tikslingai siekia tam tikrų patirčių tipų, tačiau asmenys, kurie dėl to įžengia į jų gyvenimą, gali būti nulemti didelės atsitiktinumo dalies. Koledžo studentams nėra neįprasta pasirinkti tam tikrą dalyką užsirašant į tam tikrą kursą, tik pagal norus paskirstant laiką ir pagal kurso tvarkaraštį. Šiame pusiau atsitiktiniame procese kai kurie sutinka įkvepiančių dėstytojų, turinčių lemiamą įtaką studento karjerai per šį formavimosi laikotarpį.

Toks įvykių posūkis paskatino vieną iš mano kolegų pasirinkti akademinę psichologo karjerą. Turėdamas užpildyti paskirstymo reikalavimo sritį, jis privalėjo rinktis iš dviejų filosofijos kursų arba papildomo psichologijos kurso – dalyko, kurio pradėjo nemėgti bendraudamas su dėstytojais, nepakankamai atsidavusiais dėstomam dalykui. Rinkdamasis tai, ką manė esant mažesne iš dviejų blogybių, jis pasirinko šiek tiek populiarų psichologijos kursą. Vis dėlto dėl per didelio užsirašiusiųjų skaičiaus teko sukurti papildomą grupę, kuriai nedelsdamas pradėjo dėstyti talentingas mokslininkas, ir nusiminusiam paskutiniojo kurso studentui pasisekė į ją patekti. Tai, ką jis ten atrado, itin atitiko jo pomėgius. Šis su pasirinkimo reikalavimais susijęs atsitiktinumų junginys: per didelis užsirašiusiųjų skaičius, fakulteto atranka ir atsitiktinės grupės sudarymas, lėmė karjeros kelią. Jeigu nors vieno iš šitų veiksnių nebūtų buvę, jo profesinis pasirinkimas, be abejonės, galėjo pakrypti visiškai kitokia linkme. Nuostabus atradimas analizuojant gyvenimo istorijas (Stagner, 1981) yra tas, kad žmonės dažnai imasi tam tikro profesinio tikslo tik nukreipti atsitiktinių veiksnių, būdami visiškai skirtingame karjeros kelyje.

Panašiai galima pagrįsti įtakingą vaidmenį, kurį pradiniai atsitiktiniai susidūrimai turi santuokos partnerystei. Žmonės, kurių keliai ga-

lėjo niekada nesusikirsti, dėl atsitiktinės įvykių konsteliacijos atsiduria šalia. Atėjęs pasiklausyti prakalbos šia tema (Bandura, 1982c), mokslinis redaktorius greitai atsisėdo į dar likusią vietą, kadangi salė buvo pilna. Atsitiktinis susitikimas su asmeniu, sėdinčiu greta, galiausiai atvedė juos į santuoką. Jeigu įėjimo laikas būtų skyręsis tik akimirksniu, sėdimųjų vietų pasiskirstymas būtų buvęs kitoks ir ši konkreti socialinė sankloda turbūt niekada nebūtų įvykusi. Taigi santuokos partnerystė atsitiktinai susiformavo kalbant apie atsitiktinius gyvenimo kelių determinantus! Tolesnis atsitiktinumų variantas apima scenarijus, pagal kuriuos atsitiktiniai įvykiai lemia tolesnius planuotus susidūrimus, keičiančius gyvenimo kelius. Taip pakrypus įvykiams, Nancy Davis susitiko savo būsimą vyrą Ronaldą Reaganą (Reagan & Libby, 1980). Siekdama aktorės karjeros, ji pradėjo gauti pranešimus apie komunistų susitikimus laiškais, adresuotais kitam asmeniui, kurio vardas, esantis Holivudo komunistų šalininkų sąraše, buvo toks pats. Bijodama sugriauti karjerą dėl klaidingo tapatumo, ji išreiškė susirūpinimą filmų direktoriui, kuris surengė susitikimą su Ronaldu Reaganu, tuometiniu kino aktorių gildijos prezidentu. Netrukus jie susituokė. Šiuo atveju gyvenimų linkmę pakeitė atsitiktinis vardų panašumas ir pašto klaida.

Iki šiol svarstymas apsiribojo tiesioginiais atsitiktiniais susidūrimais, kurie giliai paveikia gyvenimo kelius. Kartais gyvenimo kelią sukuriantis įvykis apima atsitiktinį simbolinį susidūrimą, kuriam tarpininkauja kitų veiksmai. Nobelio paskaitoje Herbert Brown (1980) smulkiai papasakojo, kaip jis nusprendė tęsti daktarinį tyrimą egzotinėje boro hidridų srityje. Bakalauro laipsnio gavimo proga jo mergina padovanojo jam knygą „Boro ir silicio hidridai“, kuri sudomino jį šiuo dalyku. Tai įvyko Depresijos metu, trūkstant pinigų. Mergina šią chemijos knygą išrinko netikslingai – tiesiog tai buvo pati pigiausia, kainuojanti tik 2 dolerius knyga universiteto knygyne. Jeigu ji būtų buvusi kiek turtingesnė, labai tikėtina, kad Browno, tyrinėtojo, karjera galėjo pakrypti kita kryptimi.

Kaip rodo ankstesni pavyzdžiai, kai kurie iš pačių svarbiausių gyvenimo kelių determinantų dažnai atsiranda dėl visai nereikšmingų

aplinkybių. Nors atskiros atsitiktinio susitikimo įvykių grandys turi savus priežastinius determinantus, jų sankloda veikiau pasireiškia atsitiktinai nei planuotai (Nagel, 1961). Nepriklausomų įvykių grandžių gausa suteikia daugybę atsitiktinių sanklodų galimybių.

Atsitiktinių sanklodų poveikio numatymas

Kai kurie atsitiktiniai susidūrimai paliečia žmones tik lengvai, kiti palieka ilgiau trunkančius padarinius, o treti įtraukia žmones į naujas gyvenimo trajektorijas. Psichologija negali numatyti pasirodymo konkrečių atsitiktinių sanklodų, kad ir kokios būtų gilios jos žinios apie žmogaus elgesį. Nenumatoma ir daugialypė atsitiktinių įtakų galia paverčia gyvenimų savitą linkmę nei lengvai numatoma, nei lengvai socialiai kuriama. Įtakos atsitiktinumas nereiškia, kad elgesys nėra determinuotas. Negalėjimas numatyti determinantų ir veiksmų determinacija, kad ir kokie būtų įvykiai, yra skirtingi dalykai. Atsitiktinės įtakos gali būti nenumatomos, tačiau atsiradusios jos tampa akivaizdžiais priežastinių grandinių veiksniais, kaip ir iš anksto suplanuotieji. Psichologijos mokslas nedaug tegali pasakyti apie atsitiktinių sanklodų pasirodymą, išskyrus tai, kad asmeniniai polinkiai, aplinka, kurioje veikiama, ir toje aplinkoje gyvenantys žmonės padaro kai kurias sanklodas labiau tikėtinas nei kitas. Vis dėlto psichologija gali suteikti pagrindą numatyti šių susidūrimų poveikio prigimtį, užmojį ir stiprį, kurį jie turės žmonių gyvenimams.

Atsitiktinių susidūrimų galios analizė, siekiant atrasti ilgalaikį pokytį, paprastai pabrėžia asmeninį jautrumą socialinei įtakai. Tai paprastai vertinama kaip asmeninių įtakų pažeidžiamumai, kurie laikomi neigiamu bruožu, ir kaip asmeninės įtakų kompetencijos, vedančios į naudingas ateitis. Asmeniniai bruožai lemia, kokius pokyčius, jeigu jų bus, sukels atsitiktinė įtaka, bet vis dėlto socialinių aplinkų, į kurias asmenys atsitiktinai patenka, bruožai taip pat veikia kaip itin svarūs asmeninio pokyčio laipsnio ir krypties determinantai. Iš tikrųjų uždaros socialinės sistemos, turinčios daug priverstinės ir apdovanojamos galios, gali negrįžtamai pakeisti net ir pačius nepažeidžiamiausius.

Kaip regime iš minėto Watkinso pavyzdžio, net ir geriausiais laikomus asmeninius pagrindus gali sugriauti galinga grupės įtaka. Nei asmeniniai polinkiai, nei situaciniai imperatyvai neveikia kaip nepriklausomi gyvenimo linkmių kūrėjai. Atsitiktiniai susidūrimai gyvenimo kelius veikia per asmeninių ir socialinių veiksnių savitarpio įtaką.

Asmeniniai atsitiktinių susidūrimų poveikio determinantai

Pradiniai įgūdžiai. Jeigu asmenys ketina užmegzti ryšius su tais, su kuriais turėjo laimę ar nelaimę susitikti, jie privalo turėti bent kai kuriuos vidinius asmeninius išteklius, kad galėtų su jais palaikyti nuolatinius ryšius. Savybių ir pomėgių nedarna nutraukia atsitiktinius susidūrimus dėl domesio stokos ir atmetimo. Asmeninės savybės kitokiu būdu tarpininkauja gyvenimo kelių atsitiktinių susidūrimų padariniams. Žmonių įgūdžiai ir pomėgiai sukuria uždarus ratus, kuriais jie juda, taigi tam tikrus socialinius susidūrimus, kuriuos jie dažniausiai patiria. Prieštaringos Ivy League koledžų studentų ir nusikalstamų gaujų kasdienės veiklos atves juos į kontaktą su visiškai skirtingais bičiuliais.

Skirtingi ryšiai skatina skirtingus interesus ir įgūdžius. Individai prisideda prie savo pačių likimo plėtodami galimybes, kurios leidžia prieiti prie konkrečių socialinių aplinkų. Atsitiktinių susidūrimų atsišakojanti galia grafiškai aiškiausiai matoma tuomet, kai atsitiktinis įvykis gali visam laikui pakeisti žmonių gyvenimų linkmę, įtraukdamas juos į visiškai naują bičiulių būrį. Susipažinimas su labai besiskiriančia grupe paprastai neįvyksta tinkamai nepasirengus, bent jau neturint grupės reikalaujamų pradinio lygmens bruožų.

Grupės skiriasi pradinių įgūdžių, kurių reikalauja apdovanojamam priėmimui, tipu ir lygmeniu. Atsitiktiniai susidūrimai dažniau labiau linkę pakeisti nereiklų gyvenimo stilių negu sukurtą triūso ties sudėtingomis kompetencijomis. Taigi, pavyzdžiui, norint patekti į molekulinių biologų anklavą, reikės esminių mokslo žinių ir akademinių įgūdžių, pasiekiamų tik atkakliomis ilgalaikėmis pastangomis. Kitos grupės, kaip

tariami kultai ir autoritariniai kolektyvai, iš pradžių tereikalauja asmens paklusnumo (Richardson, 1978). Pernelyg lengvas patekimas į pusiau uždaras aplinkas kelia žmonių baimę dėl tokių grupių pavojaus jaunimo ateičiai. Visuomenė labiausiai rūpinasi grupėmis, besiremiančiomis apgaulingu verbavimu ir dideliais suvaržymais, norint pasitraukti.

Emociniai saitai. Atsitiktiniai susitikimai dažniausiai paveikia gyvenimo linkmes tuomet, kai individai pamėgsta sutiktus žmones arba kai patiria kitokį pasitenkinimą. Tarpasmenis patrauklumas atsitiktinius susitikimus paverčia ilgalaikiais ryšiais. Kartą užmegzti santykiai tampa tarsi asmeninių pokyčių, galinčių turėti ilgalaikius padarinius, varikliu.

Kokiu būdu susidūrimas gali išjudinti įvykius, pakeisiančius visą asmens gyvenimo linkmę per tolesnį emocinį įsitraukimą, atsispindi tragiškame Dianos Oughton atvejyje (Powers, 1971). Ji buvo jautri, švelni moteris, kurios kilmė ir asmeninės savybės prieštaravo įprastiems politinio aktyvizmo koreliatams. Atlikdama humanitarinę misiją užsienyje, ji susitiko į šalį atvykusį mokslininką, kuris ciniškai vertindamas taikingo socialinio pokyčio galimybes įtikinamai pagrindė, esą tik revoliucinė jėga gali sukelti reikalingas socialines reformas. Šis susidūrimas nukreipė moterį karinio veiksmo keliu. Grįžusi į Jungtines Valstijas, ji vis aktyviau įsitraukė į Studentų demokratinės sąjungos veiklą, kuri tuo metu skilo į dvi priešingas ideologines stovyklas. Moteris pateko į prievartinę Weathermano frakciją ne dėl pasirinkto plano, o dėl emocinio prisirišimo prie šios frakcijos lyderio. Jos trumpa revoliucionierės karjera baigėsi dėl netikėtos tragedijos miesto bombų fabrike, kai bomba, skirta padėti sunaikinti visuomenę, kurios ji buvo pradėjusi nekęsti, pasiglemžė jos gyvybę.

Vertybės ir asmeniniai standartai. Žmonių elgesį iš dalies valdo vertybių preferencijos ir vidiniai vertinimo standartai (Bandura, 1977a). Valdomi iš vidaus, žmonės suteikia savo gyvenimui kryptį ir patiria pasitenkinimą tuo, ką daro. Taigi vertinimo mechanizmai iš dalies valdo lygmenį, kuriuo atsitiktiniai susidūrimai gali kurti asmeninės raidos

linkmę. Jeigu įsitraukę asmenys pasižymi panašiais standartais ir vertybių sistemomis, atsitiktinės įtakos, ko gera, palieka savo žymes.

Gyvenimas krypsta mažiau numatomomis kryptimis, kai asmeniniai standartai yra netinkamai išplėtoti ir yra daug kultūrinės sumaišties dėl to, kas yra vertinama. Nesant vidinių vadovų ir normatyvaus sutarimo, atsitiktinės įtakos valdo lengviau. Nesena kultūrinė suirutė – kai priešinės kultūros atsirado aplink mistinius ir religinius kultus, laikinas komunas, narkotikus ir prekiaujančius žmogaus galimybėmis judėjimus – paliko daug sugriautų jaunų žmonių likimų.

Asmeninis pažeidžiamumas verbuojant į neįprastus gyvenimo kelius sukėlė didžiulį domesį kultinėmis įtakomis (Bromley & Shupe, 1979; Singer, 1979). Į tariamus religinius kultus ir griežtai valdomas bendruomenes dažniausiai verbuojami paaugliai ir jauni žmonės, kurie jaučiasi vieniši ir prislėgti, kuriems gyvenimas atrodo beprasmis ir kuriems trūksta karjeros įgūdžių, kuriais remdamiesi galėtų organizuoti savo gyvenimus. Kultai siūlo neatidėliotiną draugystę, pasaulėžiūrą, kuri būčiai suteikia prasmę, ir bendruomenės režimą, sutvarkantį kasdienes veiklas. Jaunuoliams, kurie gyvena nelaimingą ir tuščią gyvenimą, kultų siūlymai gali atrodyti itin patrauklūs.

Socialiniai atsitiktinių susidūrimų poveikio determinantai

Aplinkos apdovanojimai. Didelį poveikį žmogaus elgesio krypčiai daro jo sukeliami padariniai. Vadinasi, grupės teikiami apdovanojimai atlieka lemiamą vaidmenį apsprendžiant, ar atsitiktiniai susidūrimai tvirtai susies individus su grupėmis, kurios teikia pirmenybę tam tikram gyvenimo keliui. Tyrimuose, kuriuose socialiniai apdovanojimai nuosekliai keičiami, individai įsitraukia į grupes, kai gauna didelį socialinį apdovanojimą, ir nutolsta nuo jų, jeigu apdovanojimas yra mažas (Baer & Wolf, 1970).

Grupės gali teikti įvairią naudą. Kadangi individai skiriasi pagal tai, ką vertina ir ko trokšta, jie gali susižavėti tam tikra socialine aplinka

dėl įvairių priežasčių. Nors ir kokios būtų įsitraukimo paskatos, individai, tapę pirminės grupės nariais, socializuojasi pagal jos pasaulėžiūrą ir gyvenimo stilių per gausybę netiesioginių apdovanojimų ir socialinių sankcijų, kurias grupės nariai taiko vienas kitam per kasdienes transakcijas.

Simbolinė aplinka ir informacijos valdymas. Laiko ribojimai, ištekliai ir fizinis atskyrimas griežtai riboja informaciją, kurią galima gauti tiesioginiu asmeniniu patyrimu. Vadinasi, žmonės dažniausiai privalo elgtis, atsižvelgdami į tikrovės vaizdinius. Atsitiktinis priėmimas į grupę ne tik sukuria kontaktą su naujomis paskatų sistemomis, bet ir grindžia kitokią simbolinę aplinką. Simbolinės sistemos padeda formuoti bendrumą ir solidarumą ir kurti gyvenimo pasaulėžiūros perspektyvas. Palaidūnas, kuris, neįprastai pasisukus įvykiams, atsiverčia į atgimimo religiją, pradeda patirti itin skirtingą socialinį ir simbolinį gyvenimą. Dėl panašių įžanginių procesų individai, pasirenkantys kelią, vedantį į medicinos mokyklą, sporto salę arba teatro pasaulį, giliai panyra į skirtingas simbolines aplinkas.

Pliuralistinėje visuomenėje skirtingą pasaulėžiūrą plėtojančios grupės privalo varžytis dėl dėmesio ir įtakos, todėl kiekvienos grupės įtikinamumas, veikiamas kitų, gali sumažėti arba išnykti. Gyvenant bendruomenėje, kurioje nariai būna atskirti nuo išorinių įtakų, simbolinė sistema tampa galinga jėga, galinčia kurti net ir pačius keisčiausius kolektyvinės minties ir veiksmo modelius (Winfrey, 1979).

Aplinkos pasiekiamumas ir uždarumas. Socialiniai kontekstai, kuriuose veikia tarpasmeninių įtakų sistemos, skiriasi priklausomai nuo to, ar stipriai jos paliečia asmeninius gyvenimus ir jų uždarumo laipsnį. Mažiausiai ribota aplinka apima laisvus aljansus, kurie susitelkia ties keletu veiklų, neribojančių nei asmeninių ryšių, nei įsitikinimų, nei veiksmo laisvės. Priešingame kontinuumo gale – totalitarinės aplinkos, susidariusios aplinkui atskirą bendruomenės gyvenimą, kuris priskiria įsitikinimų ir elgesio modelius iš esmės visiems gyvenimo aspektams.

Jeigu reikia, naudojami sunkiai pakeliami metodai pasipriešinimui ir atsitraukimui įveikti. Vidutiniškai ribojančiose aplinkose asmeniniai gyvenimai yra stipriai kuriami pradinių ryšių, tačiau aktyvus dalyvavimas pagrindinėse socialinėse aplinkose sudaro galimybes besivaržančioms įtakoms įveikti jų padarinius.

Atsitiktiniai susidūrimai turi daugiausia galimybių netikėtai įtraukti žmones į naujas gyvenimo trajektorijas, įviliodami juos į palyginti uždarą aplinką. Totalitarinė aplinka suteikia persmelkiamą naują tikrovę – naują giminystę, tvirtai išpažįstamus grupės įsitikinimus ir vertybes, visa apimančias elgsenos normas, menkus individualumo likučius ir svarią apdovanojimų ir bausmių galią, kad galėtų pakeisti visą asmeninių gyvenimų linkmę (Bromley & Shupe, 1979). Apribojimas dažnai toliau palaikomas, suvaržant asmeninius ryšius ir išorinės grupei įtakos prieinamumą.

Psichologinis uždarumas. Žmonės siekia ir tvirtai laikosi įsitikinimų, kadangi jie atlieka vertingas funkcijas. Jeigu žmonės nesuprastų savęs ir aplinkinio pasaulio, gyvenimas būtų itin sunkus ir chaotiškas, o jų patirčiai trūktų darnos. Jiems tektų užleisti esmines naudas gebėjimo numatyti, kažko, kas reikalauja sąvokinės sistemos, numatant sąlyginius kasdienių reikalų įvykius. Stigtų veiksmo vadovų, o situacinės įtakos stumtų juos visomis kryptimis. Ir galų gale jie liktų be pamatinių tikslų organizuoti savo pastangas ilgesniam laikui. Taigi įsitikinimų sistemos padeda įgyti gyvenimo struktūrą, kryptį ir tikslą. Kadangi asmeninis tapatumas ir saugumas labai įtraukiamas į įsitikinimų sistemas, kartą įgijus, jų lengvai neatsisakoma.

Narystė grupėje diegia ir stiprina įsitikinimus pagal jos puoselėjamą pasaulėžiūrą. Kai tik nauji nariai įtraukiami į įsitikinimų sistemą, ji gali pradėti atrenkamąją įtaką geresnei ar blogesnei jų raidos krypčiai priklausomai nuo pažiūrų prigimties ir imperatyvumo. Įsitikinimų sistemos skiriasi nekintamumu, svyruodamos nuo autoritarinių įsakymų, kuriuos dera priimti besąlygiškai, iki laikinųjų sampratų, kviečiančių keistis per patyrimą ir kritinę analizę (Rokeach, 1960). Įsitraukimas į

grupę, kuri apgaubia savo įsitikinimų sistemą neklystamumu, o kitas laiko klaidingomis, o gal net nuodėmingomis, skatina psichologinį uždarumą išorinei įtakai.

Nors įsitikinimai suteikia kryptį ir prasmę patyrimui, drauge jį ir griauna. Sekėjai mato tai, ką nori matyti, neatitikimus aiškina taip, kaip nori, ir net perrašo atmintį įvykių, kuriuos patyrė (Greenwald, 1980; Snyder, 1980). Be to, iš anksto darydami įtaką veiksmams, įsitikinimai socialines sąveikas nukreipia taip, kad sukuria savo pačių vidines tikrinančias tikroves (Snyder, 1981). Taigi dėl atrenkamo suvokimo ir informacijos apdorojimo bei anticipacinio socialinių tikrovių kūrimo įsitikinimų sistemos įgyja save įtvirtinančių savybių. Kontrolė įdiegimu yra daug veiksmingesnė nei kontrolė aplinkos suvaržymais. Kai tik pažiūros galutinai priimamos, jas atitinkantis elgesys net ir besiskiriančioje aplinkoje nebereikalauja šalininkų buvimo ir sankcijų.

Nesocialiniai atsitiktiniai įvykiai

Anksčiau aptarėme atsitiktinius tarpasmeninius susidūrimus, kadangi dauguma keičiančių gyvenimų linkmę įtakų yra socialiai tarpininkaujamos. Tačiau nesocialiniai įvykiai taip pat gali stipriai veikti gyvenimo kelią (Munn, 1983). Kartais didžiausios pramonės šakos atsiranda atsitiktinai. „The Kellogg brothers" sukūrė sveikatos sanatoriją, kurios tikslas buvo pašalinti iš organizmo tai, ką jie laikė mėsos ir alkoholinių gėrimų sukeliamomis blogybėmis (Sinclair, 1981). Vieną dieną gaminant kvietinę tešlą, kuri turėjo papildyti sanatorijos meniu, juos atitraukė nuo darbo. Grįžę po kelių valandų broliai nutarė iškočioti tešlą plieniniais voleliais, nors ji ir nebuvo šviežia. Tačiau kol jų nebuvo, kviečių grūdai tešloje prisigėrė drėgmės tiek, kad, brolių nuostabai, savo globėjams „The Kellogg brothers" išrado dribsnius, o ne kvietinės tešlos lakštus, kuriuos iš pradžių ketino gaminti. Dėl tokio atsitiktinumo atsirado ištisa pusryčių maisto pramonė.

Atsitiktiniai įvykiai dažnai atlieka svarbų vaidmenį moksliniams atradimams, kurie pakeičia tyrinėjimų linkmę ir mokslines karjeras

(Austin, 1978; Cannon, 1945; Merbaum & Lowe, 1982). Atlikdami tyrimą, tyrinėtojai stengiasi kiek įmanu sumažinti šalutinių faktorių veikimą, tačiau jie negali nei numatyti, nei visiškai kontroliuoti kiekvieno įvykio, galinčio atsirasti eksperimento metu. Netobula eksperimentinė kontrolė leidžia nenumatytiems veiksniams nepaaiškinamais būdais susijungti su veiksniais, kuriuos tyrinėtojai tikslingai sukėlė, kad atsitiktinai sukurtų nelauktus didelės svarbos rezultatus. Kartais netikėtų įvykių atsiranda dėl nenumatytos sąveikos tarp papildomų veiksnių. Nobelio premijos laureatas Alexander Fleming atrado baktericidinį penicilino poveikį, kadangi ilgai neišmetė indų su senais mėginiais ir penicilinui pasigaminti buvo pakankamai laiko.

Įžvalgūs atradimai nepaveiks naujų tyrimų krypčių, jeigu jų svarba liks nepastebėta. L. Pasteur buvo teisus teigdamas, kad atsitiktinumas pamalonina pasirengusį protą. Tačiau stiprus išankstinis nusistatymas ir besivaržantys interesai gali užtemdyti netikėtų atradimų apercepciją, užuot ieškojus jų determinantų (Mahoney, 1976). Tokiu būdu daugiau nei vienas mokslininkas gali atsitiktinai atrasti tą patį reiškinį, tačiau vienas jį išmeta iš galvos, kitas supranta jo svarbą ir įsitraukia į naujas tyrinėjimų kryptis (Barber & Fox, 1958). Austin (1978) aprašo, kaip jungtiniai kelių asmeninių bruožų padariniai gali prisidėti prie įžvalgių mokslinių atradimų. Nuo sumanumo ir individualių interesų priklauso tai, ar tyrinėtojai įtrauks lemiamus dėmenis į įvykių mišinį; atkaklios aiškinamosios veiklos padidina naujo įvykių derinio tikimybę; savitas patyrimas ir žinios veikia tai, ar anomalūs atradimai bus pripažįstami ir toliau gvildenami. Austin pažymi, kad atsitiktinumas pamalonina tuos, kurie gyvena ieškojimo nuostatos lydimą aktyvų gyvenimą. Taip yra todėl, kad naujų patirčių siekis didina atvirumą idėjoms ir žmonėms, kurie gali individą nukreipti naujomis kryptimis.

Tolesnė pažanga, nušviečianti gyvenimo kelių determinantus, laukia metodologinių naujovių, kad galėtų vaizduoti gyvenimo įvykius ir procesus, kuriuos jie pajudina, kad pakeistų gyvenimų kryptį. Toks būdas turėtų susitelkti ties pagrindiniais gyvenimo iššūkiais, tokiais kaip išsilavinimo siekiai, profesijos pasirinkimai ir reikšmingų partneryščių

užmezgimas. Kiekvienoje minėtoje funkcionavimo srityje turėtų būti nagrinėjami įvykiai, suvaidinusieji pagrindinį vaidmenį nubrėžiant gyvenimo kelio linkmę. Pirminiai gyvenimo kelio analizės duomenys turi apimti krypties pasirinkimų modelius ir grupes faktorių, veikiančių kiekvienoje sandūroje. Pasitelkiant šią techniką, galima atkurti skirtinguose gyvenimo etapuose išsišakojusį poveikių tinklą. Vis dėlto gyvenimo linkmių tyrimas neturi būti tik atkuriamasis. Atliekant gyvenimo kelių numatomąją analizę, tam tikro kelio tikimybes galima įvertinti iš asmeninių ir situacinių determinantų sąveikaujančių padarinių. Žinios apie konkrečius asmeninių bruožų ir aplinkos savybių derinius suteikia pamatą numatyti tikimybę sekti alternatyviomis kryptimis.

Vertingų ateičių puoselėjimas

Žinant, kurie veiksnių tarpininkauja atsitiktinių susidūrimų poveikiui gyvenimo keliams, galima imtis puoselėti ir saugoti vertinamus bruožus. Asmeniniu lygmeniu vienas veiksnių rinkinys yra susijęs su reikšmių valdymu savo likimui kurti. Stiprus asmeninės jėgos potyris reikalauja raidos kompetencijų, veikmės suvokinių ir vidinio reguliavimo gebėjimų savajam kryptingumui lavinti (Bandura, 1982b). Šie asmeniniai ištekliai išplečia veiksmo laisvę ir leidžia žmonėms būti priežastiniais indėlininkais į savo gyvenimo linkmę atrenkant, darant įtaką ir kuriant savo aplinkybes. Asmeninės jėgos įrankių valdymas nebūtinai užtikrina trokštamą ateitį, tačiau tokie įgūdžiai leidžia žmonėms labiau suteikti pagalbas ir kryptį savo veiksmams, gauti naudos iš planuotų arba atsitiktinių galimybių, pasipriešinti socialiniams spąstams ir išsilaisvinti iš tokių nemalonių padėčių, jeigu tenka į jas įsipainioti.

Raidos krypties kontrolės tam tikram matavimui lavinti, be veiksmingų asmeninės jėgos įrankių, reikia nemažai socialinės paramos. Emociniai ištekliai ypač svarbūs formavimosi metais, kai preferencijos ir asmeniniai standartai yra kismo būsenos ir yra daug prieštaringų įtakos šaltinių, su kuriais tenka varžytis. Socialiniai ryšiai padeda pasiekti saugų į save nukreiptą jausmą keliais būdais. Vidiniai standartai,

per kuriuos žmonės veikia savo pačių motyvaciją ir veiksmus, įgyjami per reikšmingų kitų modeliavimą ir vertinamąsias reakcijas (Bandura, 1977a). Į save nukreiptos įtakos nėra autonominiai elgesio reguliatoriai. Siekiant nugalėti gyvenimo keliuose pasitaikančias kliūtis ir stresus, žmonėms taip pat reikia socialinės paramos, kuri suteiktų jų veiksmams skatinimą, prasmę ir vertę. Kai socialiniai ryšiai yra silpni arba jų stokojama, didėja asmens pažeidžiamumas bet kokiomis atsitiktinėmis įtakomis, kurios gali pasiūlyti draugystę už priskirtų gyvenimo stilių ir pasaulėžiūrų konformiškumą.

Žmonės pasižymi neprilygstamu gebėjimu tapti bet kuo. Gyvenimo keliai, kurie išties tampa jiems atviri, taip pat yra iš dalies nulemti kultūrinių jėgų, kurioms patikėta jų raida, prigimties. Socialinės sistemos, ugdančios bendrąsias kompetencijas, teikia pagalbinius šaltinius ir plačią erdvę, kad vidinis vadovavimas didintų galimybes žmonėms tapti tuo, kuo jie trokšta.

LAISVĖ IR DETERMINIZMAS

Priežastinių procesų aptarimas iškelia svarbiausius determinizmo ir asmeninės laisvės klausimus, kuriuos nagrinėjant būtina skirti metafizinius ir socialinius laisvės aspektus. Daug šios temos ginčų kyla pirmiausia dėl aptariamos laisvės dimensijos nevienaprasmiškumo ir dėl nesutarimų dėl determinizmo doktrinos.

Laisvė kaip vidinės įtakos lavinimas

Laisvė dažnai vertinama kaip determinizmo priešingybė. Žvelgiant socialinės kognityvios teorijos požiūriu, tarp laisvės ir determinizmo nedarnos nėra. Laisvė nesuvokiama neigiamai, kaip įtakų nebuvimas arba tiesiog išorinių ribojimų stoka, veikiau ji apibrėžiama teigiamai

vidinės įtakos lavinimo terminais. Tai pasiekiama per mintį, naudojant įgūdžius pagal savo nurodymus ir kitus vidinės įtakos įrankius, kurių reikalauja veiksmo pasirinkimas. Paties sukurtos įtakos veikia elgesį deterministiškai tuo pačiu būdu kaip ir išoriniai poveikio šaltiniai. Tomis pačiomis aplinkos sąlygomis asmenys, turintys gebėjimų naudoti daug pasirinkimų ir gebantys reguliuoti savo elgesį, turės didesnę laisvę nei tie, kurie turi ribotas asmeninės jėgos priemones. Vidinė įtaka veiksmą veikia deterministiškai, taigi tam tikras laisvės matas yra įmanomas.

Sprendimai dėl aplinkos veiksnių prasideda nuo tam tikrų veiksmo krypčių pasirinkimo iš galimų alternatyvų. Pasirinkimai nėra visiškai ir nevalingai nulemti aplinkos įvykių. Ko gero, atlikti pasirinkimus padeda reflektyvi kognityvi veikla, per kurią plačiai įgyvendinama vidinė įtaka. Žmonės nutiesia tam tikrą įtampą virš to, ką jie norėtų daryti alternatyviai, kaip jie numato ir pasveria pasekmes ir kaip įvertina savo gebėjimus sėkmingai pritaikyti galimybes, kurias puoselėja. Išties būtent dėl to, kad mintis gali daryti įtaką veiksmui, žmonės gali suteikti priežastinį poveikį savo elgesiui. Kuo naujesnės sąlygos, su kuriomis susiduriama, ir kuo neaiškesnė aplinkos informacija, tuo labiau tenka pasikliauti išvadine mintimi.

Argumentai prieš priežastinę minties ir kitų vidinės įtakos priemonių veikmę paprastai sukelia atrenkamąją priežasčių regresiją. Tokia analizė pabrėžia, kaip žmonių sprendimus ir veiksmus lemia išoriniai įvykiai, tačiau jie nepaiso pirminės įvykių grandinės priežasties, rodančios, kad pačius aplinkos įvykius iš dalies lemia žmonių veiksmai. Grįžtant prie pirminių priežasčių, kiekvienam viščiukui, kurį atrado vienkryptis environmentalistas, socialinis kognityvus teoretikas gali nustatyti pirminį kiaušinį. Psichologinė asmeninės jėgos mechanizmų analizė rodo, kaip žmonės, reguliuodami savo elgesį, gali prisidėti prie trokštamos ateities pasiekimo. Jie nukreipia pastangas į vertinamus tikslus, pasitelkdami kognityvius vadovus, vidinius skatulius ir pritaikydami aplinkos sąlygas tikslui siekti. Individams gali būti nurodyta, kaip vykdyti šį procesą, ir suteikta tam tikra pradinė išorinė parama jų pastangoms, tačiau tai nepaneigia fakto, kad pačių sukurtos įtakos taip pat prisideda siekiant atei-

ties tikslo. Todėl bet koks žmogaus veiksmo determinantų įvertinimas apima paties sukurtas įtakas kaip indėlį į veiksnį.

Tai, kad žmonės taip pat kuria savo situacijos prigimtį, nereiškia, kad jie yra vieninteliai jos autoriai. Daugybė kitų šaltinių – socialiniai, instituciniai ir fiziniai – taip pat prisideda prie situacijos įgyjamo pavidalo. Kadangi žmonės yra tik iš dalies savo situacijų autoriai, sąveikaujančių determinantų analizė neskatina visiško grįžimo atgal, kai elgesys tampa nulemtas vien praeities elgesio. Veikiau elgesį lemia daugiaautorinė įtaka.

Determinizmas taip pat nėra nesuderinamas su asmenine atsakomybe. Vidinės įtakos gebėjimas suteikia atsakomybę, kaip ir vidinio vadovavimo naudą. Elgesys visada apima pasirinkimus iš įvairių galimybių konkrečioje situacijoje. Susidūrus su situacinėmis paskatomis elgtis tam tikru būdu, asmenys gali ir renkasi elgtis kitaip, sukeldami priešinės krypties vidinę įtaką. Akivaizdu, kad jie nėra vienintelis determinantų šaltinis, tačiau jie išties iš dalies prisideda prie savo veiksmų, kuriančių jų situacijų prigimtį. Kadangi žmonės gali iš dalies lavinti kontrolės laipsnį to, kaip situacija juos veiks, jie negali visiškai neprisiimti atsakomybės už savo elgesį. Dalinis asmeninis veiksmo priežastingumas apima bent jau dalinę atsakomybę už jį. Jeigu išties žmonių veiksmus valdytų vien išorinės jėgos, būtų beprasmiška laikyti ką nors atsakingą už tai, ką jis ar ji galėtų padaryti: pažeidėjai nebūtų atsakingi už savo nusikaltimus, teisėjai – už savo nuosprendžius (Frankl, 1971), kalėjimų prižiūrėtojai – už elgesį su nuteistaisiais, o piliečiai – už kriminogenines socialines sąlygas, prižiūrimas vietos policininkų.

Ilgai trukusį ginčą apie laisvės klausimą atgaivino B. F. Skinner (1971), tvirtindamas, kad, išskyrus genetinius indėlius, žmogaus elgesį kontroliuoja vien aplinkos sąlygotumai. Pagrindinis šio tipo analizės sunkumas tas, kad ji vaizduoja aplinką kaip autonomiškai ir automatiškai kuriančią bei kontroliuojančią elgesį. Kaip ir elgesys, aplinka turi priežastis. Kaip matėme, elgesys iš dalies kuria aplinką, o aplinka savitarpiškai veikia elgesį.

Tvirtinti, kaip daro aplinkos deterministai, kad žmonės yra kontroliuojami išorinių jėgų, o tuomet įrodinėti, kad jie pertvarko visuomenę taikydami ekspertų sukurtas psichotechnologijas, prieštarauja pamatinei šio argumento prielaidai. Jeigu žmonės iš tikrųjų nebūtų pajėgūs daryti įtakos savo veiksmams, jie gebėtų apibūdinti ir numatyti aplinkos įvykius, tačiau negalėtų tikslingai jų kontroliuoti. Vis dėlto kai prieinama iki socialinio pokyčio propagavimo, visapusiški aplinkos deterministai imasi karštai ginti žmonių galią kurti ateitį keičiant aplinką. Boring (1957) pateikė nuodugnią „egocentriško keblumo" analizę, kurioje aplinkos veiksniams pritariantys deterministai susipainioja, sau priskirdami vidinį vadovavimą, o kitus apibūdindami kaip išoriškai determinuotus. Šio mėginimo šalininkai atleidžia save nuo visiškos aplinkos kontrolės, kuri, matyt, lydi likusią liaudį; priešingu atveju pačių šalininkų požiūriai tampa sąlygotais posakiais, neturinčiais savitos tikrosios vertės. Vis dėlto jeigu liaudies atstovai priimtų šią šalininko teoriją ir technikas, jie staiga pasijaustų galį gerinti savo gyvenimus ir tam tikru būdu kontroliuoti ateitį.

Atgalinėje priežastingumo analizėje aplinkos įvykiai paprastai pateikiami kaip valdantys žmones, o į priekį nukreipta tikslų, kuriuos žmonės sau iškelia, ir vėlesnių pasiekimų deterministinė analizė atskleidžia, ar žmonės gali kurti sąlygas, kurios atitiktų tikslus. Vieniems sekasi geriau nei kitiems. Kuo jie įžvalgesni, labiau įgudę, kuo didesnės jų vidinės įtakos priemonės, kurios visos iš esmės yra įgyjami įgūdžiai, tuo daugiau pažengiame tikslų link. Dėl gebėjimo savitarpio poveikiui žmonės bent iš dalies yra savo likimų kūrėjai. Ginčijamas ne determinizmo dėsnis, tačiau tai, ar determinizmą reikia laikyti vienpusiu, ar abipusiu procesu. Dėl dvikrypčio asmeninių ir aplinkos veiksnių priežastingumo determinizmas nereiškia fatalistinio požiūrio, kad žmonės tėra išorinių jėgų įkaitai.

Psichologinės determinizmo perspektyvos, kaip ir kiti teorizavimo aspektai, daro įtaką tyrimų ir socialinės praktikos pobūdžiui ir apimčiai. Aplinkos deterministai linkę taikyti vienpusio priežastingumo paradigmą, o ne abipusius procesus. Aplinkos kontrolė yra nuodugniai

analizuojama, o asmeninės kontrolės santykiškai nepaisoma. Galime remtis ir pavyzdžiu, jog yra daugybė įrodymų, kaip elgesys kinta esant skirtingiems apdovanojimų planams, tačiau galima bergždžiai tirti, kaip žmonėms pavyksta individualiai arba kolektyviniu veiksmu pakreipti apdovanojimų planus sau naudinga linkme. Vidinės kontrolės tyrimų stygius neatsiranda todėl, kad žmonės neturi įtakos savo aplinkai, arba todėl, kad tokios pastangos lieka be padarinių. Visiškai priešingai. Daugybė skatulių sistemų, atlyginimo susitarimai ir socialinės sankcijos, veikiančios svarbius socialinio gyvenimo aspektus, sukuriamos ir keičiamos vykdant kolektyvinę įtaką. Ribotos apimties teoriją gali paremti jos pačios paradigmos išvados apie jos tyrinėjamus dalykus, tačiau gali pasiūlyti neišbaigtą žmogaus elgesio sampratą dėl reiškinių, kurių ji pasirenka nepaisyti. Taigi teorija, pateikianti įrodymus, kad skatuliai gali daryti įtaką veiksmams, nedaug tepasako apie žmogaus atmintį, jeigu teorijos šalininkai ją retai tiria. Vadinasi, teorijos tinkamumą derėtų vertinti pagal jos aiškinamąją, numatymo ir įvairių psichosocialinio funkcionavimo aspektų padarinio pokyčio galią (Lacey, 1979).

Aplinkos deterministai savo metodus linkę taikyti pirmiausia instituciškai priskirtiems elgesio modeliams. Asmeniniai deterministai labiau linkę mėginti lavinti žmonių krypties į save pajėgumą. Socialinis kognityvus ir humanistinis požiūriai turi daug bendra, pabrėždami žmogaus galimybių ir krypties į save raidą. Vis dėlto socialinio mokymosi teorija nelaiko, kad „saviaktualizaciją" skatina įgimtas akstinas, kuris, nesant išorinių kliūčių, būtinai sukurs kompetencijas ir suformuos geriausias žmogiškąsias kokybes. Asmeninei raidai naudingesnis vadovavimas ir parama, kurie lavina interesus ir įgūdžius, reikalingus asmeninėms galimybėms įgyvendinti, o ne mėginimai nesukliudyti įgimtam akstinui. „Saviaktualizacijos" jokiu būdu neriboja vien žmogiškosios vertybės. Žmonės turi daug galimybių, kurias gali pritaikyti geram ar blogam. Daugybė žmonių kenčia ir kentės nuo save aktualizavusių egoistų ir tironų, todėl į save nukreiptą saviraiškos etiką privalu sušvelninti rūpesčiu dėl elgsenos socialinių pasekmių.

Jei aplinka vertinama veikiau kaip autonominis, o ne paveikiamas elgesio determinantas, žmogaus orumo ir laimėjimų vertė mažėja. Jeigu išradingumas kyla dėl išorinių aplinkybių, aplinkas reikėtų šlovinti už žmonių pasiekimus ir bausti už nesėkmes ir nežmoniškumus. Priešingai vienos krypties požiūriui, žmogaus laimėjimai kyla dėl išorinių aplinkybių, asmeninių determinantų tinklo, įskaitant įgimtas galimybes, įgytas kompetencijas, refleksyvią mintį ir aukštą savosios iniciatyvos lygmenį, savitarpio įtakų. Pavyzdžiui, kompozitoriai ir jų interpretatoriai padeda kurti muzikinius skonius savo kūrybinėmis pastangomis, o publika, savo ruožtu, remia jų veiklas, kol naujųjų stilių šalininkai kuria naujas publikos preferencijas. Kiekviena sėkminga meno forma atsiranda dėl panašaus abipusės įtakos proceso, už kurį negalima priskirti nuopelnų nei tik menininkams, nei tik aplinkybėms.

Aukščiausi bet kokios srities laimėjimai reikalauja nemenkos vidinės drausmės. Kai individai taiko meistriškumo standartą, jie daug laiko praleidžia savarankiškai tobulindami atliktis, kol tampa savimi patenkinti. Šiame funkcionavimo lygmenyje atkaklumas yra pastangos esant save vertinančiai kontrolei. Kūrybinės pastangos yra dedamos ir įgūdžiai yra tobulinami tol (ar dar daugiau), kol patenkina ir save, ir publiką.

Be paties sukurtų įtakų, daugelį novatoriškų pastangų būtų sunku palaikyti. Taip yra todėl, kad neįprastumui iš pradžių priešinamasi ir priimamas laipsniškai, tada, kai pasirodo esąs funkciškai vertingas arba susilaukia autoritetingų rėmėjų. Dėl to ankstyvosios novatorių pastangos veikiau paprastai susilaukia atkirčio, o ne apdovanojimų ir pripažinimo. Kūrybinių pastangų istorijoje dailininkams, kompozitoriams ir socialiniams reformuotojams įprasta būti nepripažįstamiems, jeigu jie gerokai nukrypsta nuo įprastų normų ir stilių. Kai kurie iš jų pripažinimo susilaukia savo karjeroje vėliau. Tie, kurie tvirtai tiki savo darbo verte, dirba nenuilsdami, net jeigu tam tikrais gyvenimo laikotarpiais jų kūrinių ir yra nepaisoma ar jie nuvertinami. Pasaulėžiūros ir kiek mažiau technologinių pokyčių eiga yra panaši. Nors ankstyvuosiuose etapuose novatoriškos pastangos retkarčiais susilaukia socialinės paramos, vien aplinkos sąlygos nelabai skatina neįprastas pastangas.

Laisvė kaip pasirinkimai ir teisės

Socialinės perspektyvos požiūriu, laisvė apibrėžiama daugybe žmonėms prieinamų pasirinkimų ir teise juos vykdyti. Kuo daugiau elgesio alternatyvų ir prerogatyvų turi žmonės, tuo didesnė veiksmo laisvė. Taigi laisvė yra itin svarbi socialinė tikrovė, o ne iliuzija ar paprasčiausia filosofinė išmonė, kaip kad tvirtina kai kurie rašytojai.

Asmeninę laisvę galima riboti daugybe skirtingų būdų. Žinių ir įgūdžių stoka riboja galimus pasirinkimus ir kitaip mažina galimybes įgyvendinti asmenines preferencijas. Vadinasi, laisvę galima puoselėti ugdant įvairiems siekiams tarnaujančias kompetencijas. Tai, kaip žmonės geba naudoti žinias ir įgūdžius, iš dalies priklauso nuo jų veikmės suvokinių. Tie, kurie save laiko neveiksmingais, riboja pasirinkimus ir baimingai vengia veiklų, nors gebėjimų joms pakaktų. Be asmeninių suvaržymų, kylančių dėl nepasitikėjimo savimi ir lydinčių baimių, griežtų vidinių standartų varžymai riboja veiklų, į kurias individai galėtų įsitraukti, sritį. Kai ribojimai pagrįsti kognityviai, laisvė plečiama įteigiant palankius įsitikinimus apie save ir keičiant save trikdančius vidinius standartus.

Siekiant kuo daugiau laisvės, visuomenė turi iš dalies riboti elgseną, kadangi leidimas daryti viską ribos kitų laisvę. Socialiai žalingo elgesio draudimai kuria papildomus elgsenos varžtus. Yra keli nesutarimai dėl elgesio, kuris tiesiogiai žeidžia ar rimtai kėsinasi į kitų teises, apribojimo. Vis dėlto konfliktai dažnai kyla dėl elgesio suvaržymų, kai daugelis visuomenės narių suabejoja įprastais papročiais ir kai teisinės sankcijos naudojamos labiau siekiant primesti tam tikrą moralumo žymę, o ne slopinti socialiai žalingą elgseną.

Daugelį metų karštai ginčijamasi, ar individams turėtų būti leista imtis save žalojančių veiklų, kurios nėra pavojingos visuomenei. Prohibicionistai teigia, kad bet kam, išskyrus atsiskyrėlį, sudėtinga pakenkti sau, nepadarant antrinės žalos kitiems. Jeigu savęs žalojimas baigiasi nedarbingumu, visuomenei paprastai atitenka gydymo ir pragyvenimo išlaidos. Kiti veikiau dėl moralinių nei empirinių perspektyvų įrodinė-

ja, kad visuomenė privalo sustabdyti žmones nuo savęs žalojimo. Liberalams tokie argumentai neatrodo pakankami, kadangi kai kurios save žalojančios veiklos rūšys, kurias leidžia visuomenė, gali būti tokios pat blogos ar blogesnės nei daugelis neteisėtų. Sulig laiku normatyviniai pokyčiai, susiję su privačia elgsena, paprastai remiasi individualistine etika. Vadinasi, daugybė veiklų, kurias atlikti vienu metu draudė įstatymai, dabar išsilaisvino iš teisinių sankcijų. Teisinės priemonės elgsenai, kurią tam tikros visuomenės dalys laiko amoralia, o kitos – ne, susilaukia mažai pritarimo dėl stiprios neprisitaikėlių stigmatizacijos ir abejotinų reikalavimų sistemų (Kaplan, 1971). Tokiais atvejais įstatymai galų gale prisiderina prie vyraujančių socialinių papročių.

Nemėgstamų grupių laisvę dažnai riboja socialinė diskriminacija. Čia asmeniui prieinamos alternatyvos iš anksto ribojamos dėl odos spalvos, lyties, religijos, etninės kilmės arba socialinės klasės, neatsižvelgiant į gebėjimus. Kai savęs determinaciją riboja paplitę institucionalizuoti nusistatymai, tie, kuriuos šitai liečia, atsisakydami netinkamų socialinių praktikų, siekia laisvės, kuria mėgaujasi likusi visuomenės dalis.

Laisvės įgyvendinimas apima tiek teises, tiek pasirinkimus ir priemones jiems įgyvendinti. Laisvės kovos iš esmės apima institucinių saugos priemonių, saugančių tam tikras elgesio formas nuo prievartinės kontrolės, kūrimą. Bendrajame lygmenyje laisvės, kuriomis mėgaujasi žmonės, yra socialinės struktūros dalis. Kuo mažiau tam tikrose veiklose yra socialinės jurisdikcijos, tuo didesnis yra priežastinis vidinės įtakos postūmis pasirinkti veiksmą šiose srityse. Apsauginiams įstatymams virtus sistema, yra tam tikrų dalykų, kurių visuomenė, kad ir kaip norėtų, gali netaikyti individams, kurie kelia iššūkį konvencionalioms vertybėms arba teisėtiems interesams. Teisiniai neteisėtos socialinės kontrolės draudimai kuria tikroviškas, o ne iliuzines asmenines laisves. Visuomenės skiriasi laisvės institucijomis ir skaičiumi bei veiklų, kurios yra oficialiai apsaugotos nuo baudžiamosios kontrolės, pobūdžiu. Pavyzdžiui, socialinės sistemos, ginančios žurnalistus nuo baudžiamųjų sankcijų už valdžios atstovų kritikavimą, yra laisvesnės

nei tos, kurios leidžia taikyti autoritarinę galią, nutildyti kritikus arba jų raiškos priemones. Visuomenės, pasižyminčios teisine nepriklausomybe nuo kitų valdžios institucijų, užtikrina didesnę socialinę laisvę nei tos, kurios tokios nepriklausomybės neturi.

Savitarpiška įtaka ir socialinės kontrolės ribos

Savitarpio įtakos veikimas susijęs su viešu susirūpinimu, kad psichologinių žinių pranašumai padidins suplanuotą žmonių manipuliaciją ir kontrolę. Aplinkos deterministai dažnai atkerta į tokias baimes, kad visas elgesys neišvengiamai yra kontroliuojamas. Vadinasi, socialinė įtaka nesukelia primetamos kontrolės, jeigu jos anksčiau nebuvo. Toks argumentavimas yra gana įtikinamas, nes kiekvienas veiksmas turi pirminių priežasčių grupę, nors, kaip matėme, ne visi iš prisidedančių determinantų susiję su aplinka. Tačiau žmones jaudina ne priežastingumo dėsnis, o kontroliuojančios galios paskirstymas, žinių taikymo būdai, tikslai ir mechanizmų prieinamumas, įgyvendinant savitarpio įtaką institucinėms praktikoms. Individualiame lygmenyje jiems nelengva dėl psichotechnologijos taikymų žmonių santykiams programuoti. Tobulėjant žinioms ir socialinės įtakos metodams, nebūtinai pakyla socialinės kontrolės lygmuo. Taip yra todėl, kad asmeniniai ir socialiniai įtakos mechanizmai riboja tai, kiek žmonės gali kontroliuoti vienas kitą.

Individualios saugos priemonės

Galimi įrankiai išnaudotojiškam psichologinių žinių ir įtakos metodų taikymui paprastai apibūdinami individualių saugos priemonių terminais. Suteikti žmonėms daugiau žinių apie socialinės įtakos priemones yra laikoma geriausia gynyba nuo tokios manipuliacijos. Kai žmonės informuoti, kaip gali būti valdomas elgesys, jie linkę priešintis pastangoms daryti įtaką, taip sunkindami manipuliaciją. Vis dėlto vien žinojimas yra silpna priešprieša. Žmonės puikiai supranta, kad rekla-

muotojai mėgina paveikti jų pirkimo elgesį perdėtais tvirtinimais, modeliuojamomis dovanomis, pseudoeksperimentais, rodančiais gaminių pranašumą, kurdami porines asociacijas su emocijas keliančiais dalykais ir vaizduodami užtikrintas naudas produkto vartotojams, tačiau tokios žinios neapsaugo jų nuo reklamos įtakos. Taip pat yra ir įtikinėjant atsako pasekmėmis. Prievarta gali sutrikdyti, o apdovanojimai paskatinti malonų elgesį, nors žmonės pripažįsta, kad skatuliai daro įtaką jų veiksmams.

Su išnaudojimu buvo sėkmingai kovojama dar iki psichologijos disciplinos egzistavimo, siekiant apibrėžti socialinės įtakos dėsnius ir būdus. Patikimas asmeninis pasipriešinimo manipuliatyviai kontrolei šaltinis susijęs su žmonių transakcijų savitarpio pasekmėmis. Žmonės nesileidžia, kad jais būtų naudojamasi, ir taip elgsis ateityje, kadangi nuolankus elgesys jiems dažnai sukelia nepageidaujamas pasekmes. Įmantrios įtakos pastangos jokiu būdu nesumažina atgrasumo nusileidimu tam, kas asmenybei nepalanku. Dėl savitarpio pasekmių niekas negali manipuliuoti kitais taip, kaip nori, ir kiekvienas patiria tam tikrą bejėgiškumo jausmą, siekdamas gauti tai, ko nori. Tai pasitvirtina visuose funkcionavimo lygmenyse – tiek individualiame, tiek kolektyviniame. Tėvai negali priversti vaikų paklusti jų norams, o vaikai jaučiasi ribojami tėvų, kad galėtų daryti viską, ko trokšta. Universitetų administratoriai, fakultetų personalas, dabartiniai ir buvusieji studentai – kiekvienas jaučia, kad kiti daro pernelyg didelę įtaką jų interesams, o jie patys neturi pakankamai galios, kad pakeistų institucines praktikas. Kongresas jaučia, kad vykdomasis organas turi daug galios, ir, priešingai, vykdomasis organas, vykdydamas politiką, jaučiasi varžomas Kongreso pasipriešinimo.

Socialinės saugos priemonės

Jeigu gynyba nuo socialinio išnaudojimo remtųsi vien individualiomis saugos priemonėmis, žmonėms nuolat tektų patirti neskrupulingą ir prievartinį spaudimą, todėl jie kuria institucines sankcijas, kurios nu-

stato elgesio kontrolės ribas. Individų integralumą daugiausia užtikrina socialinės saugos priemonės, kurios riboja netinkamus įtakos būdus ir, subalansuodamos interesus, skatina savitarpiškumą. Tai pasiekiama sukuriant formalius mechanizmus vykdyti savitarpio įtakai organizacinėms tvarkoms per teisines sistemas, priežiūros organus, atitinkamą teisės procesą ir rinkimų procedūras. Instituciniai savitarpio mechanizmai ne tik saugo nuo savavališkumo ir prievartos, bet ir suteikia priemonių pakeisti institucijas ir politikas, kurios veikia gyvenimo sąlygas. Teisės ir socialinių taisyklių nustatytos ribos žmonių kontrolės laipsniui ir formai gali vykti viena virš kitos ir linkusios būti nepastebimos svarstant socialines psichologinių žinių implikacijas.

Tai, kad individai yra susipažinę su psichologinėmis įtakos priemonėmis, neleidžia jiems kontroliuoti kitų. Pavyzdžiui, pramonininkai gerai žino, kad našumas yra didesnis, kai mokama už atlikto darbo kiekį, o ne už darbo valandas. Vis dėlto jiems parankiausios skatulių sistemos jie naudoti negali. Kai pramonininkai turėjo savo žinioje išskirtinę galią, jie mokėjo darbininkams vienetiniu pagrindu ir samdydavo bei atleisdavo juos kada norėdavo. Sumažėjus darbdavių ir darbuotojų galių skirtumui, pamažu pakeitė sąlygotumo sutarčių prigimtį. Darbuotojams įgavus priverstinio ekonominio stiprio kolektyviniu veiksmu, jie tapo pajėgūs išsiderėti atlyginimo garantijas dienai, savaitei, mėnesiui ir galiausiai metams. Periodiškai priimami nauji sutartiniai sąlygotumai, kurie tinka abiem pusėms. Sulig laiku, išplėtojus geresnes priemones kolektyviniam veiksmui, kiti įgaliotieji panaudoja įtaką keisti susitarimus, iš kurių pasipelno tam tikri darbo ir pramonės segmentai, bet kurie gali atgrasiai paveikti kitų visuomenės dalių aplinką ir gyvenimo kokybę.

Kaip rodo ankstesnis pavyzdys, įgijus daugiau žinių apie tai, kaip paveikti elgesį, nebūtinai padidėja socialinės kontrolės lygmuo. Pastarieji metai liudija apie galios sklaidą, sukuriančią padidėjusias galimybes pasiekti asmeninių ir bendrųjų tikslų, taikant savitarpiškus įtakos instrumentus. Tai leido žmonėms mesti iššūkį socialiniam neteisingumui, paveikti institucinių praktikų pokyčius, pasipriešinti teisių pažei-

dimams, išsikovoti skundo procedūras ir atitinkamą teisės procesą veikloms socialiniame kontekste, kurios ligi tol veikė esant vienpusei kontrolei. Tai, kad daugiau žmonių gali turėti galios, savaime nelaiduoja žmonių visuomenės. Galutinei analizei svarbu tikslai, kuriems tarnauja galia. Žinios apie psichologinės įtakos priemones taip pat nebūtinai sukuria mechaninius atsakus asmeniniuose santykiuose. Nors ir kokios orientacijos savose pastangose abipusėje įtakoje vyrautų, žmonės modeliuoja, nuodugniai išdėsto ir apdovanoja tai, ką jie vertina. Elgesys, susijęs su tikslais ir įsipareigojimais, yra ne mažiau nuoširdus negu improvizuotas veiksmas.

Romanai, vaizduojantys autoritarines sistemas, ir utopinės visuomenės, besiremiančios elgesio dėsniais, kelia visuotinę baimę, kad tam tikrą gyvenimo būdą galima primesti kiekvienam. Utopinių visuomenių šalininkai pasirenka sau patinkančius gyvenimo stilius. Kadangi asmeninės preferencijos labai skiriasi, daugelis žmonių abejoja vertybėmis, atsispindinčiomis arba savituose tam tikrų utopijų nurodymuose, arba viso kūrinio vertybių kryptyje. Net tie, kurie priima pagrindines vertybes kaip tinkamas, vis dėlto išreiškia susirūpinimą dėl gyvenimo homogenizacijos pavieniame socialiniame derinyje. Kiti bijo, kad įtakos instrumentai, patekę į blogas rankas, bus panaudoti kuriant visuomenės pritarimą autoritariškam valdymui arba geranoriškam despotizmui. Tai, kas laikoma vaizduotės procesu eksperimentuojančiai visuomenei, šitaip tampa gąsdinančia panorama.

Kai pristatoma tik viena utopinio socialinio gyvenimo forma, pagrįsta psichologiniais dėsniais, kaip kad „Antrajame Voldene" (Skinner, 1948), geresnių socialinių sistemų kūrimo priemonės painiojamos su tam tikru propaguojamu gyvenimo stiliumi. Taip veiksmingos priemonės pasiekti žmogiškuosius idealus yra nepripažįstamos, kadangi propaguojamas gyvenimo būdas gali būti nepatrauklus. Pateikus alternatyvius socialinio gyvenimo tipus, grindžiamus tais pačiais dėsniais, psichologinius dėsnius galima atskirti nuo konkrečių pasaulėžiūrų ir socialinių praktikų. Pliuralizmo sąlygomis žmonės gali pasirinkti, kokio gyvenimo stiliaus jie norėtų. Tie, kuriems konkreti gyvenimo

forma nepatinka, gali išmėginti kitas. Naudinga manipuliacija sunku pasiekti, kadangi įvairių grupių vertybių preferencijos ir įtakos sistemos skiriasi. Suteikiant tinkamą vertę įsipareigojimams, socialinius kognityvius dėsnius galima taikyti plėtojant įvairovę.

Literatai futuristai, kuriantys gąsdinančius žmonių marionečių visuomenių vaizdus (Orwell, 1949), visuomenės dėmesį nukreipia nuo mažiau jautrių reguliacinių įtakų, keliančių nuolatinę grėsmę žmonių gerovei. Daugelio visuomenių institucionalizuotos savitarpio sistemos saugomos įstatymų ir socialinių kodeksų, draudžiančių despotišką žmogaus elgesio kontrolę. Nors institucinės galios kartkartėmis pažeidžiamos, pavojų sudaro ne totalitarinis valdymas, ne prievartinė kontrolė, o iš anksto apgalvoti žmonių siekiai, materialūs ar kitokie. Žalingos socialinės praktikos priešinasi net ir atviroje visuomenėje, jeigu daugeliui žmonių jos naudingos. Pavyzdžiui, netinkamas elgesys su socialiai nuskriaustomis grupėmis siekiant asmeninės naudos gali susilaukti visuomenės palaikymo ir be despotiško valdymo.

Žinoma, žmonės prieš nežmonišką kitų elgesį turėtų kovoti stipriau. Kai žalingos kitaip palankių gyvenimo stilių pasekmės pasireiškia vėliau ir nepastebimai kaupiasi, žmonės gali tapti savanoriškais vidinės destrukcijos agentais. Taigi jeigu daug žmonių pelnosi iš veiklų, kurios vis labiau niokoja aplinką, tuomet, imdamiesi abejotinų įtakų, jie galiausiai sunaikins savo aplinką. Žmonės labiau linkę priešintis tironiškam autoritariškumui nei tiesioginiam savų interesų tenkinimui.

Gausėjant gyventojų ir plintant gyvenimo stiliams, kurie pabrėžia materialųjį vartojimą (dėl šių priežasčių senka galutiniai ištekliai), žmonėms teks išmokti įveikti naujas būties tikroves. Paplitęs siekis veiklų, kuris lemia didžiausius asmeninius apdovanojimus, gali sukurti žalingas, visus paveiksiančias pasekmes. Šias naujas tikroves derėtų kruopščiai apsvarstyti ir prisiimti daugiau atsakomybės už socialines elgesio pasekmes. Spaudimai priverstų pritaikyti individualius pasirinkimus kolektyviniams interesams. Ateities iššūkis yra socialinių praktikų, kurios teikia bendrojo pobūdžio gėrį vis dar pasižyminčiais didžiausia galima individualia laisve būdais, raida.

Keičiant plačiai paplitusias praktikas, kurios yra tiesiogiai apdovanojančios, tačiau ilgainiui žalingos, nebūtina riboti pasirinkimo laisvę. Gerai žinoma, kad elgesys daug veiksmingiau keičiamas suteikiant geresnes alternatyvas nei draudžiant. Pavyzdžiui, gimstamumą gerokai sumažino ekonominė raida, masinis švietimas apie gyventojų pertekliaus pavojus, šeimos planavimo ir gimstamumo kontrolės priemonių plėtotė, nors nebuvo ribojamos seksualinės veiklos arba gimdymo normos. Šiuo atveju platesni socialiniai interesai sutampa su individualiais. Kitais atvejais žalingų praktikų taip pat būtų atsisakoma dėl naudingesnių alternatyvų, jeigu jų raida neprieštarautų teisėtiems interesams. Priklausomybę nuo teršiančių automobilių, kurie taip pat sunaudoja didelį kiekį galutinių išteklių, galima sumažinti, įdiegus patogias ir ekonomiškas greito tranzito sistemas, o ne ir toliau kasmet gaminant milijonus automobilių, tiesiant daugiau greitkelių, o paskui didinant automobilių kainas ir vairavimo atgrasumą. Kadangi daugybė žmonių tiesiogiai ar netiesiogiai iš automobilių pasipelno finansiškai, pasirinkimo ribojimas iki priemonių, kurios sukelia žalingus padarinius, susilaukia plataus visuomenės palaikymo.

Tai tik keletas pavyzdžių, kaip kolektyvinės išlikimo praktikos yra geriausiai palaikomos plečiant, o ne ribojant individualų pasirinkimą. Pokytis greičiausiai pasiekiamas taikant dvigubą strategiją, suteikiančią palankius pasirinkimus, ir didinant tradicines praktikas, kuriančias neigiamas atidėtas pasekmes. Jei nėra alternatyvių priemonių pasiekti naudą, žmonės lėtai atsisako elgesio, veikiančio prieš ilgalaikę gerovę, net susidūrę su didėjančiomis neigiamomis pasekmėmis.

Psichologija negali pasakyti žmonėms, kaip jie turėtų gyventi. Vis dėlto ji gali suteikti priemonių veiksmingam asmeniniam ir socialiniam pokyčiui, taip pat padėti vertingai pasirinkti, įvertinus alternatyvių gyvenimo stilių padarinius ir institucinius susitarimus. Kaip mokslas, susirūpinęs socialinėmis jo taikymo pasekmėmis, psichologija privalo plėsti visuomenės supratimą apie psichologinius klausimus, o ne mestis į socialines politikas, kad užtikrintų, jog jos atradimai yra naudojami žmonių gerovei.

II skyrius

MOKYMASIS STEBINT

- Modeliavimo reiškinio išskyrimas
- Daugiaprocesė mokymosi stebint analizė
- Mokymosi stebint raidos analizė
- Abstraktus modeliavimas
- Kūrybinis modeliavimas

Jeigu žinias įgytume tik remdamiesi savo pačių veiksmų padariniais, kognityvi ir socialinė raida būtų itin lėta ir, be to, labai varginanti. Situacijų ir veiklų tiesioginį patyrimą smarkiai riboja laikas, turimi ištekliai ir mobilumo galimybės. Be informatyvaus vadovavimo daug pastangų būtų išeikvota brangiai kainuojančioms klaidoms ir nereikalingam triūsui. Laimei, didžiąją dalį elgesio žmogus išmoksta stebėdamas, taip pat modeliavimu. Stebint kitus formuojamos elgesio taisyklės ir ateityje ši užkoduota informacija tampa veiksmo orientyru. Kadangi žmonės padedami modeliavimo gali išmokti, ką daryti, dar prieš elgdamiesi jie išvengia klaidingų pastangų kainos ir skausmo. Gebėjimas mokytis stebint leidžia žmonėms išplėsti žinias ir įgūdžius, remiantis kitų atskleidžiama ir kitiems priklausančia informacija. Didžiąją dalį socialinio mokymosi skatina kitų žmonių tikroji atliktis ir jos pasekmių stebėjimas. Vis dėlto savita modeliavimo ypatybė ta, jog simboliniais modeliais vienu metu yra perteikiamas didelis kiekis žinių daugeliui žmonių. Remdamiesi žodžiais ir vaizdiniais išreiškiamomis elgesio sampratomis, stebintieji gali peržengti artimiausios aplinkos ribas.

MODELIAVIMO REIŠKINIO IŠSKYRIMAS

Nuo seno pripažįstama, kad modeliavimas yra viena iš galingiausių priemonių, perteikiančių vertybes, nuostatas bei minties ir elgesio modelius. Psichologijos teorijoje ir tyrimuose modeliavimo procesas (ar bent jau tam tikri jo aspektai) vadinami skirtingai. Laikydamiesi konceptualių tradicijų, daugelis teoretikų modeliavimą apibūdina kaip

mėgdžiojimą. Jie aiškina mėgdžiojimą kaip procesą, kuriuo vienas organizmas pakartoja kito organizmo veiksmus, paprastai esančius greta laiko atžvilgiu. Modeliavimo, kaip paprasčiausio mėgdžiojimo atsako, aiškinimas nepakankamai įvertino modeliavimo galią ir sumenkino jo tyrimų galimybes daugelį metų. Tyrimai, atlikti remiantis šia tradicija, daugiausia apsiribojo paradigmomis, pagal kurias, modeliui atlikus kelis atsakus, yra tiriamas tikslus stebinčiųjų modeliuojamo elgesio atgaminimas panašiose situacijose. Tokio pobūdžio tyrimai gali atskleisti tik tam tikrų veiksmų mėgdžiojimą. Iš tiesų ugdydamas žmonių kompetencijas modeliavimas perteikia sampratas ir taisykles, kad būtų kuriamos įvairios elgesio formos, atitinkančios skirtingus tikslus ir aplinkybes. Įgyjant įgūdžių, modeliavimas labiau reiškia taisyklių mokymąsi nei atsako mėgdžiojimą. Vis dėlto teoretikai, kurie mėgdžiojimo koncepciją laiko pagrindine vertybe, sutartinai neigia psichologinius pokyčius, įvykstančius dėl modelio įtakos.

Remdamiesi psichodinamine tradicija, daugelis asmenybės teorijų kūrėjų ir jų plėtotojų modeliavimo procesą aiškino kaip *identifikavimą*. Išskyrus bendrojo pobūdžio prielaidą, kad identifikavimas apima įvairiapusį asmenybės modelių apjungimą, teorijos šalininkai nelabai sutarė dėl konstrukto aiškinimo. Identifikavimas skirtingiems autoriams reiškia skirtingus dalykus. Jie įvairiai aiškina identifikavimą, pasirinkdami arba skirtingus elgesio modelius (Kohlberg, 1963; Parsons, 1955), modelio simbolinę reprezentaciją (Emmerich, 1959), panašių reikšmių sistemas (Lazowick, 1955), arba motyvus, vertybes, idealus ir sąžinę (Gewirtz & Stingle, 1968).

Identifikavimas taip pat dažnai skiriamas nuo imitacijos kalbant apie lemiamus veiksnius, kurie, kaip manoma, turėtų būti taikytini tiek identifikavimui, tiek imitavimui. Parsonsų (1951) požiūriu, identifikavimui, kitaip nei mėgdžiojimui, reikalingas „generalizuotas kateksinis prieraišumas" prie modelio. Kohlberg (1963) identifikavimo terminą priskiria prie lyginamo elgesio, kuris galbūt yra palaikomas vidinio pasitenkinimo, kylančio dėl suvokto panašumo. Mėgdžiojimą jis priskiria elgesiui, kurį palaiko išoriniai apdovanojimai. Kiti mėg-

džiojimą apibūdina kaip elgesį, pasireiškiantį esant modeliui, o identifikavimą – kaip elgesį, atliekamą nesant modelio (Kohlberg, 1963; Mowrer, 1950). Nelabai sutariama ne tik dėl to, kuo skiriasi imitacija nuo identifikavimo; kai kurie teoretikai daro prielaidą, jog imitacija sukuria identifikavimą, o kiti tvirtai įsitikinę, jog mėgdžiojimą kuria identifikavimas!

Minėtų sutartinių skirtumų neremia empiriniai duomenys (Bandura, 1971a). Konkretaus elgesio ar jų komplekso išmokimui stebint daro poveikį beveik tie patys veiksniai. Visa modeliuojama informacija privalo būti pateikta simboliškai, jeigu ją ketinama išlaikyti atmintyje kaip orientyrą ateities veiksmams. Taigi būtų gana beprasmiška siekti atskyrimo turint omenyje simbolinę pateiktį. Nei teorija, nei įrodymai negali visiškai pagrįsti požiūrio, kad modeliuojamos veiklos, atliekamos modeliui esant, bei tos veiklos, kurios yra atliekamos nesant modelio, iš pradžių buvo išmoktos padedant skirtingiems procesams. Apibrėžti modeliavimą remiantis tuo, kas palaiko su juo susijusį elgesį, reiškia painioti jo šaltinį ir struktūrą su funkcija, kuriai jis tarnauja. Stiprios modeliavimo įtakos per modelius, emocines reakcijas ir vertinimus gali vienu metu keisti stebėtojo elgesį (Rosenthal & Bandura, 1978). Sutartinis kai kurių formų, tokių kaip identifikavimas ar imitacija, skyrimas tik aptemdo modeliavimo reiškinį.

Socialinėje kognityvioje teorijoje bendrasis terminas *modeliavimas* yra taikomas psichologinio atitikimo procesams apibūdinti. Šis konstruktas yra priimtas, nes modeliavimo įtakos turi daug platesnius padarinius nei paprastas atsako mėgdžiojimas, kitaip vadinamas imitacija, o identifikavimo apibrėžimo kriterijai yra pernelyg ištęsti, sutartiniai ir empiriškai abejotini, kad būtų galima išaiškinti svarstomą problemą ar padėti moksliniam tyrimui. Socialinė kognityvi teorija skiria kelis modeliavimo reiškinius, iš kurių kiekvienas yra valdomas skirtingų veiksnių ir pagrindinių mechanizmų. Reiškinio skyrimas remiantis padariniais, atspindinčiais skirtingus veikiančius mechanizmus, suteikia geresnį pagrindą aiškinant psichosocialinį modeliavimą nei reiškinio skyrimas pagal sutartinius kriterijus, kurie suteikia tik abejotinas taksonomijas.

Mokymosi stebint padariniai

Stebintieji gali įgyti kognityvių įgūdžių ir išmokti naujų elgesio modelių, stebėdami kitų atlikimą. Mokymasis gali įgyti įvairias formas, įskaitant naujus elgesio modelius, sprendimo standartus, kognityvias kompetencijas ir kuriamąsias elgesio taisykles. Mokymasis stebint aiškiausiai matomas, kai modeliai atskleidžia naujas minties ar elgesio formas, kurių stebintieji iki tol neturėjo, tačiau kurias sekdami stebėjimu jie gali kurti panašiu pavidalu (Bandura, 1971a; Bandura & Jeffery, 1973; Rosenthal & Zimmerman, 1978). Bet koks elgesys, iki modeliavimo neturėjęs jokios raiškos tikimybės, net kai stebėtojams suteikiamos tinkamos paskatos, įgyja naują formą.

Modeliavimo įtakos moko sudedamųjų įgūdžių ir suteikia taisykles, kaip organizuoti juos į naujas elgesio struktūras. Pavyzdžiui, dalis natūralių vaikų gabumų yra tai, jog jie gali ištarti daug garsų. Remdamiesi jau žinomais elementariais garsais, vaikai gali išmokti naujai modeliuojamą išraišką, tokią kaip *supercalifragilisticexpialidocious*. Nepaisant to, jog jie gali turėti dėmenis, jų bendroji struktūra yra nauja.

Kai kurie autoriai abejoja, ar elgesys, suformuotas iki tol egzistavusių dėmenų unikalių integracijų, išties reprezentuoja mokymąsi, nes šie dėmenys individui jau buvo žinomi (Aronfreed, 1969; Kuhn, 1973). Jeigu remtumės tokiu abejotinu požiūriu, turėtume pripažinti, kad pianistai, įvaldydami sudėtingiausius Beethoveno muzikinius kūrinius, neišmoksta nieko naujo, nes visus pirštų judesius, reikalingus kūriniui atlikti, žinojo jau iki tol. Samprotaujant tokiu pačiu principu, Beethovenui negalima būtų priskirti naujų simfonijų sukūrimo, nes jis tiesiog sugrupavo iki tol egzistavusias natas.

Slopinamieji ir slopinimo šalinimo padariniai

Kita svarbi modeliavimo įtakų funkcija yra anksčiau išmokto elgesio slopinimo didinimas ar mažinimas. Elgesio ribojimo modeliavimo padariniai labai priklauso nuo perduotos informacijos apie modeliuoja-

mo veiksmo eigos įvykdomumą ir galimas pasekmes. Šios informacijos poveikio asmeniniam apribojimui kryptis ir jėga priklauso nuo trijų veiksnių: nuo stebinčiųjų sprendimo apie jų gebėjimą patiems atlikti modeliuojamą elgesį; nuo jų suvokimo apie modeliuojamų veiksmų sukeliamas apdovanojimo arba bausmės pasekmes ir nuo jų padarytų išvadų apie panašias ar skirtingas pasekmes, jeigu patiems reikėtų užsiimti analogiška veikla.

Slopinamieji padariniai pasireiškia tada, kai stebintieji arba sumažina modeliuojamo elgesio pasirodymą, arba prislopina savo veiksmus, nes pamato modelių patiriamas neigiamas tokio elgesio pasekmes. Elgesio slopinimo šalinimo padariniai pasireiškia, kai stebintieji padidina prieš tai užslopintą elgesį, nes pamato kitus atliekant pavojingą ir draudžiamą veiklą be neigiamų pasekmių.

Atsako palengvinimo padariniai

Kitų žmonių elgesys gali taip pat veikti kaip socialinė užuomina anksčiau išmoktam elgesiui, kurį stebintysis gali atlikti, tačiau to nedaro ne dėl slopinimo, o dėl nepakankamo skatinimo. Modeliavimo atsako palengvinimo pavyzdys gali būti žmogus, žiūrintis aukštyn, kai pamato kitus, įdėmiai žvilgčiojančius į padangę. Atsako – užuominos padariniai skiriasi nuo išmokimo stebint, nes įgytas atsakas nėra naujas ir nepriklauso elgesio slopinimo pašalinimo procesams: sukeltas elgesys yra socialiai priimtinas ir nėra varžomas apribojimų.

Tiek laboratorijose, tiek natūralioje aplinkoje atlikti tyrimai akivaizdžiai patvirtina modelių įtaką aktyvuojant, kreipiant ir palaikant kitų elgesį (Bandura, 1969a). Pavyzdys gali kitus skatinti elgtis altruistiškai, siūlyti savo paslaugas, atidėlioti pasitenkinimą arba jo siekti, rodyti švelnumą, rinktis tam tikrą maistą ir drabužius, kalbėtis tam tikromis temomis, būti smalsiam arba pasyviam, mąstyti kūrybiškai arba stereotipiškai ar užsiiminėti kita leistina veikla. Taigi socialinėje aplinkoje egzistuojantys modelių tipai iš dalies lemia tai, kurios iš daugelio alternatyvių savybių bus sužadintos.

Aplinkos stiprinimo padariniai

Modelio elgesys gali ne tik skatinti stebėtoją atlikti panašius veiksmus, bet ir atkreipia jo dėmesį į atitinkamus objektus ar kitų mėgstamas aplinkos situacijas. Vėliau stebintieji gali naudoti tuos pačius objektus dažniau, nors nebūtinai tuo pačiu būdu ar tais pačiais tikslais. Vienąme iš šį padarinį aiškinančių tyrimų vaikai, stebėję mediniu plaktuku daužomą lėlę, ne tik įsisavino šį konkretų agresyvų veiksmą, bet ir naudojo medinį plaktuką kitokio pobūdžio veiklose dažniau, nei tai darė vaikai, kurie prieš tai nestebėjo kitų naudojantis šiuo instrumentu (Bandura, 1962).

Kai kada atlikimo panašumas gali būti ne tik elgesio užuominos, bet ir dėmesio nukreipimo modeliavimo funkcijų padarinys. Tokiais atvejais modelio elgesys kreipia stebinčiųjų dėmesį į tam tikrus dirgiklius ar įtraukia stebinčiuosius į tokias situacijas, kurios sukelia panašų elgesį (Bindra, 1974; Bullock & Neuringer, 1977). Pavyzdžiui, poromis šeriami gyvūnai suėda daugiau negu šeriami po vieną. Be to, palesinti viščiukai vėl pradės lesti, pamatę šalia lesinamus kitus paukščius. Visiškai įmanu, jog lesti viščiukus vėl paskatino ne tai, jog tą patį darė modelis, o tai, jog grūdas dar kartą atkreipė viščiukų dėmesį. Nustatyti panašų elgesį lemiančius veiksnius galima tik lyginant, kaip stebintieji elgsis, kai jų dėmesys bus nukreiptas į užuominas, sukeltas nesocialiais būdais, arba modeliuojant elgesį paslėptais dirgikliais, kurie, stebinčiųjų nuomone, sukelia modelio elgesį.

Sužadinimo padariniai

Socialinės sąveikos metu paprastai kyla emocijos. Modelių emocinių reakcijų stebėjimas taip pat sukelia stebinčiųjų emocinį sužadinimą. Padidintas sužadinimas priklausomai nuo to, kaip jis suvokiamas, gali keisti tolesnio elgesio stiprį ir formą (Tannenbaum & Zillman, 1975). Jei emocinės reakcijos netiesiogiai sukeliamos siejant jas su tam tikromis vietomis, žmonėmis ar daiktais, stebintieji įgyja išankstines emocines reakcijas į šiuos įvykius (Berger, 1962).

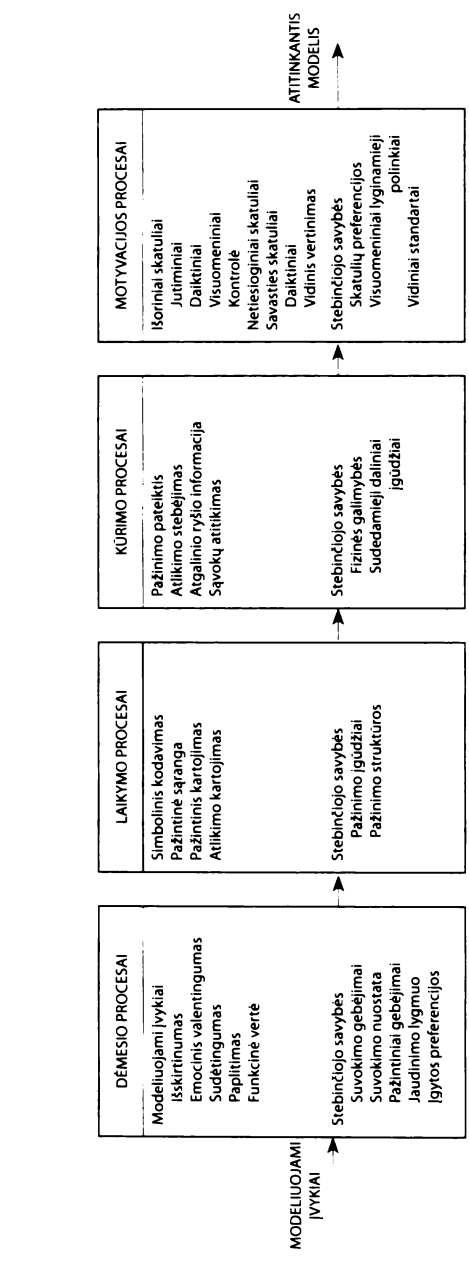
Taigi modeliavimas gali atlikti įvairias funkcijas: mokyti, slopinti atsaką, pašalinti slopinimą, palengvinti atsaką, sustiprinti dirgiklius ir sukelti emocijas. Nepaisant to, jog skirtingos modeliavimo funkcijos gali veikti atskirai, tikrovėje šios funkcijos dažnai veikia kartu. Pavyzdžiui, propaguodami naujus agresyvumo tipus, modeliai ne tik moko, bet ir pašalina ankstesnį slopinimą. Jeigu už naująjį modeliuojamą elgesį yra baudžiama, stebintieji yra linkę ne tik išmokti elgesio, už kurį yra baudžiami, bet ir susilaikyti nuo jo. Naujas pavyzdys gali ne tik mokyti, bet ir sukelti panašius veiksmus.

Skirtingų modeliavimo reiškinių skyrimas naudingas siekiant išvengti sąvokų painiavos ir orientuoja tyrimus, skirtus įvairiems padariniams įtaką darantiems veiksniams ir mechanizmams nustatyti. Kai kurių abejonių dėl mokymosi stebint kilo dėl nesėkmės atskiriant modeliavimo tyrinėjimus, kuriais siekiama paaiškinti mokymosi padarinius, nuo tų tyrinėjimų, kurie buvo sukurti slopinimo pašalinimui, socialiniam atsako palengvinimui ar aplinkos pastiprinimo padariniams paaiškinti (Aronfreed, 1969). Šiame skyriuje daugiausia dėmesio skiriama mąstymo ir elgesio taisyklių išmokimui stebint.

DAUGIAPROCESĖ MOKYMOSI STEBINT ANALIZĖ

Mokymasis didžiąja dalimi yra informacijos apie elgesio struktūrą ir išorinius įvykius apdorojimas ir jos vertimas simboline pateiktimi, vėliau padedančia pradėti veiksmą. Remiantis socialine kognityvia analize (Bandura, 1977a), svarbiausia modeliavimo funkcija yra informatyvumas. Mąstymo ir veiklos modelio suteikimas yra vienas iš veiksmingiausių būdų perteikiant informaciją apie naujo elgesio kūrimo taisykles.

Remiantis šiuo požiūriu (jis apibendrintas 3 pav.), mokymąsi stebint valdo keturi procesai: *dėmesio procesai* reguliuoja modeliuojamos veiklos tyrinėjimą ir suvokimą; dėl *išlaikymo atmintyje procesų* trumpa-



3 pav. Mokymąsi stebint valdantys daliniai procesai

laikė patirtis verčiama simbolinėmis sąvokomis, kurios tarnauja kaip vidiniai atsako kūrimo ir atsako koregavimo standartų modeliai; *atlikimo procesai* dėmenų sąrangą paverčia nauju atsaku; *motyvacijos procesai* lemia tai, ar stebėjimu įgytos kompetencijos bus panaudotos.

Dėmesio procesai

Žmonės negali mokytis vien stebėdami, jeigu jie įdėmiai nežiūri ir tiksliai nesuvokia svarbių modeliuojamos veiklos aspektų. Dėmesio procesai lemia tai, kas būtent iš gausybės modeliavimo įtakų yra stebima ir kokia informacija gaunama iš modeliuojamų įvykių. Taigi viena iš svarbesnių funkcijų mokymosi stebint metu yra selektyvus dėmesys.

Modeliuojamų veiklų tyrinėjimą ir suvokimą socialinėje bei simbolinėje aplinkoje lemia daug veiksnių. Kai kurie iš jų priklauso nuo stebėtojo kognityvių įgūdžių ir kitų jo savybių. Kiti veiksniai susiję su modeliuojamos veiklos savybėmis. Treti priklauso nuo žmonių tarpusavio santykių struktūros, lemiančios, kurie modeliai yra labiau prieinami stebėjimui.

Modeliuojamos veiklos savybės. Išmokimo stebint dažnį ir lygį veikia modeliuojamų veiklų pastebimumas, išskirtinumas ir sudėtingumas. Paprastus, gerai pastebimus veiksmus galima greitai išmokti stebint. Tačiau maži vaikai, kurie yra lengvai išblaškomi ir kurie stokoja dėmesio sukaupimo įgūdžių, sunkiai išmoksta net lengvus modeliuojamus veiksmus, nepatraukiančius ir neišlaikančius jų dėmesio. Mokymuisi stebint padeda visa tai, kas modeliuojamuose veiksmuose patraukia dėmesį. Pavyzdžiui, kūdikiai lengviau atkreipia dėmesį į tuos modeliuojamus veiksmus, kuriuos lydi ryškūs objektai ir garsai, todėl vaikai šiuos veiksmus išmoksta geriau nei tuo atveju, kai tie patys atsakai modeliuojami tyloje ar be objektų (Abravanel, Levan-Goldschmidt, & Stevenson, 1976). Dėmesio sukaupimo lygmuo pagrįstai gerai numato kūdikių gebėjimą mėgdžioti. Tėvai, stengdamiesi atkreipti vaiko dėmesį į tokį elgesį, kurį norima ugdyti, modeliuoja jį išraiškingai. Toks ryškus vaidinimas palengvina modeliuojamo elgesio pasisavinimą (Waxler & Yarrow, 1975).

Esant sudėtingesnėms modeliavimo formoms stebintieji greičiau išmoksta ne pačius pavyzdžius, o bendrąsias taisykles. Tai ypač sudėtinga užduotis, nes taisyklės turi būti sudaromos iš atsakų, kurie tarpusavyje skiriasi nereikšmingai. Kad stebėtojams būtų lengviau atskirti tinkamas savybes nuo mažiau svarbių, modeliavimas turi būti papildomas kitomis dėmesį kreipiančiomis pagalbinėmis priemonėmis, pavyzdžiui, lingvistiniu modeliavimu. Bendrosios kalbos taisyklių savybės yra lengviau išskiriamos suprastinant modeliuojamą žodžių išreiškimą, paryškinant esminius aspektus, pateikiant konkrečius semantinius atitikmenis abstrakčioms sąvokoms ir suteikiant informatyvų atgalinį ryšį (Bandura & Harris, 1966; Brown, 1976; Snow & Ferguson, 1977).

Su stebinčiuoju susiję determinantai. Dėmesio funkcija nėra tiesiog perimti sensorinę informaciją, kuri veikia kiekvieną asmenį. Priešingai, ji apima į save nukreiptą aplinkos tyrinėjimą bei prasmingų suvokimų konstravimą remiantis nuolatiniais modeliuojamais įvykiais. Suvokimą veikia išankstinis nusistatymas. Stebėtojo kognityvūs gebėjimai bei suvokinių grupės turi įtakos tam, jog vieni dalykai yra labiau pastebimi nei kiti. Laukimai turi įtakos ne tik tam, ko stebintieji ieško, tačiau iš dalies veikia ir tai, kokios savybės bus pasirinktos stebėjimų metu ir kaip visa tai, kas matoma ir girdima, bus interpretuojama. Susiedamas prieinamą informaciją ir suteikdamas jai prasmę, pažinimas didžiąja dalimi yra įtrauktas į suvokimą.

Stebėjimo įpročiai ir suvokimo selektyvumas iš dalies atspindi psichologinės raidos lygį. Stebinčiųjų gebėjimas apdoroti modeliuojamą informaciją nustato išmokimo, kurį galima pasiekti stebėjimo metu dėl trumpų demonstravimų, ribas. Jeigu modeliuojamų įvykių tempas per greitas ar sudėtingumo lygmuo per aukštas ir neatitinka stebėtojo kognityvių įgūdžių, išmokimas stebint neišvengiamai bus fragmentiškas. Norint tinkamai suprasti modeliuojamas veiklas, dažnai reikia kartotinai demonstruoti modelį. Modelio įtakos greičiausiai ir patikimiausiai veikia pokyčius tada, kai jos dera su stebinčiųjų kognityviais gebėjimais (Bullock, 1983). Vėliau bus aptarta nuodugniau, kaip raidos faktoriai veikia mokymąsi stebint.

Kuo geresniais kognityviais įgūdžiais ir turimomis žiniomis pasižymi stebintieji, tuo daugiau nežymių skirtumų jie suvokia. Dėl turimų žinių ir lavinimo patyrę žmonės atpažįsta nedidelius atlikimo skirtumus, kurie neįgudusiems asmenims yra neįžiūrimi. Nepriklausomai nuo to, ar atlikimas apima socialinę, sportinę, meninę, ar akademinę veiklą, tai, kas naujokui atrodo puikiai atlikta, specialistui gali pasirodyti turį trūkumų.

Funkcinė vertė. Modeliuojamos strategijos skiriasi naudingumu sprendžiant aplinkoje kylančias problemas, todėl sėkmingi elgesio būdai verti didesnio dėmesio nei mažiau efektyvūs. Didelė dalis selektyvaus dėmesio išlaikoma lūkesčių, kad kada nors pačiam teks susidoroti su tokiomis situacijomis, su kuriomis susitvarko kiti. Numatoma modeliuojamų įgūdžių ir strategijų nauda skatina atkreipti dėmesį į tai, kaip elgiasi kiti. Kai keli įvykiai vienu metu reikalauja dėmesio, žmonės, kurie tikisi atlikti panašias užduotis, kreipia didesnį dėmesį į modeliuojamą elgesį ir išmoksta jį geriau nei tada, kai modeliuojamos veiklos laikomos asmeniškai nereikšmingomis (Kanfer, Duerfeldt, Martin, & Dorsey, 1971).

Dėmesio įtraukimas į nuolat vykstančias veiklas yra veikiamas kitų žmonių patiriamų pasekmių, taip pat tiesiogiai patiriamų pasekmių. Žmonės daug dėmesio skiria tokiam modeliuojamam atlikimui, kuris sukelia apdovanojančias pasekmes, ir nepaiso to, kuris neturi pastebimų rezultatų. Yussen (1974) aiškiai parodė, jog kitų žmonių patirtis gali veikti dėl dėmesio procesų taip stiprindama mokymąsi stebint. Ir modeliai, kurių atsakai buvo apdovanojami, ir tie, kurie buvo baudžiami, patraukė vaikų dėmesį į tai, ką modeliai darė. Kuo dažniau ir ilgiau vaikai sekė modelių elgesį, tuo aukštesnis buvo jų išmokimo stebint lygmuo. Mokymuisi stebint bausmės stebėjimas buvo toks pat veiksmingas, kaip ir stebėtas apdovanojimas.

Modelio veikmę iš dalies būtų galima paaiškinti akivaizdžiais veiksmų rezultatais arba simboliais, kurie rodo kompetenciją ir ankstesnę sėkmę. Kai alternatyvios veiksmų eigos vertė nėra iš karto aiški, stebintieji

gali nukreipti dėmesį į tuos modelius, kurie atskleidžia meistriškumo ir ankstesnių pasiekimų simbolius. Daugiau dėmesio kreipiama į modelius, kurie laikomi veiksmingais, o nenusisekusių modelių nepaisoma.

Kalbant apie daugelį įtakų, atsako pasekmių padariniai, kurie stiprina kitų dėmesį, veikia tik tam tikrose ribose. Jeigu modeliuojami veiksmai yra pakankamai pastebimi, kad patys patrauktų dėmesį, mokymasis stebint gali vykti ir nepaisant tolesnių pasekmių. Nors stebima bausmė atkreipia dėmesį į smerkiamus veiksmus ir taip lengvina išmokimą, žmonės paprastai vengia tų modelių, kurie patiria skausmingas pasekmes ir sukelia stebinčiųjų bjaurėjimąsi (Bandura & Rosenthal, 1966). Jeigu suteikiama proga pasirinkti, žmonės yra labiau linkę rinktis tuos modelius, kurie yra įgudę siekti teigiamų pasekmių, nei tuos, kurie nuolat baudžiami.

Patrauklumo įtaka. Dėmesys į modelius yra kreipiamas remiantis ne tik funkcine jų elgesio verte, bet ir patrauklumu. Paprastai ieškoma įdomių ir kitais būdais teikiančių pasitenkinimą modelių, o tų, kuriems trūksta patrauklių savybių, yra nepaisoma ir jie aktyviai atmetami, net jeigu tam tikrais atžvilgiais gali būti pranašesni. Dėmesio kontrolę pagal patrauklumą turbūt geriausiai gali iliustruoti per televiziją matomi modeliai. Kasdien įvairaus amžiaus žmonių dėmesį neribotą laiką valdo televizijos modeliai. Iš tikrųjų modeliai televizijoje gali taip veiksmingai išlaikyti dėmesį, kad žiūrovai gali išmokti vaizduojamo elgesio nepriklausomai nuo to, ar jie gauna papildomų skatulių taip daryti (Bandura, Grusec, & Menlove, 1966).

Modeliavimo raidos teorijas plėtojančiuose tyrimuose dalyvavę vaikai paprastai neturėdavo jokio kito pasirinkimo, tik stebėti jiems pateikiamus modelius. Tokių tyrimų rezultatai gali būti klaidinantys, kai tiriami veiksniai, iš tikrųjų veikiantys modeliavimą per įtaką ryšiams, kuriems teikiama pirmenybė. Pavyzdžiui, vaikai, priversti vienodą laiką stebėti jiems patrauklius ir nepatrauklius modelius, iš jų gali išmokti daugmaž vienodai. Bet leidus pasirinkti, jie yra labiau linkę siekti patrauklių modelių ir ignoruoti tuos, kurie yra neatliepiantys. Jei

nepatrauklių modelių labai vengiama, jų demonstruojamas elgesys nebus išmokstamas. Net tada, kai abiejų tipų modeliai pateikiami vienu metu, patrauklus modelis traukia didesnį vaikų dėmesį nei neutralus modelis, taip pat geriau jį išlaiko esant dėmesio atitraukimui (Yussen & Levy, 1975). Dėmesio selektyvumas numato mokymosi stebint lygmenį. Dėl panašių priežasčių lytis ir kiti veiksniai, turintys įtakos ryšio pasirinkimui, skirtingai veiks mokymąsi stebint esant priverstiniam ar paties pasirinkto modelio demonstravimui.

Modeliavimo stiprinimas dėmesio priemonėmis. Taikant modeliavimo dėsnius, mokymasis stebint yra dažnai lėtas dėl dėmesio stygiaus, kuris kyla dėl kognityvių įgūdžių stokos, ankstesnio klaidingo išmokimo, blaškomo susirūpinimo ar nepakankamų paskatų. Tokiais atvejais, siekiant didinti dėmesio įtraukimą modeliuojamos veiklos metu, galima taikyti įvairias technikas, iš kurių kelios buvo aptartos pirmiau. Stebinčiųjų dėmesį galima kreipti fiziškai pabrėžiant esminius atlikimo bruožus. Dėmesį valdantis pasakojimas taip pat gali būti patogi priemonė kreipiant dėmesį į tai, kas yra svarbu, ir tiksliau nurodant bendrąją veiksmo strategiją, pateikus tik konkrečius modeliuojamo atlikimo pavyzdžius (McGuire, 1961; Sheffield & Maccoby, 1961). Priešingas gero ir prasto atlikimo modeliavimas – dar viena priemonė svarbius pranašesnių atlikčių aspektus padaryti labiau pastebimus (Debus, 1970).

Sudėtingos veiklos suskaidymas į paprastus segmentus ir atskiras jos sudėtinių įgūdžių išryškinimas gerina mokymąsi stebint labiau nei tai daro jungtinis viso atlikimo demonstravimas (Sheffield & Maccoby, 1961). Susitelkus į atskirų dalių įvaldymą lengviau sukaupti ir išlaikyti dėmesį. Nevaldomas sunkus modeliavimas dažnai lemia klaidingą suvokimą. Kai žmonės tiesiog stebi ištisą atlikimą, jiems dažnai nepavyksta suprasti esminių jo detalių. Iš tikrųjų stebinčiųjų apkrovimas per dideliu kiekiu modeliuojamos informacijos gali sukelti ne tik kad nepakankamą, bet ir klaidingą išmokimą stebint. Stebintieji supainioja to, ką matė ar girdėjo, aspektus ir taip formuoja klaidingą modeliuojamo elgesio sampratą (Bandura, Grusec, & Menlove, 1966).

Paprastai besimokantiesiems tarp stebėjimų reikalingos galimybės tam, kad būtų panaudota tai, kas buvo pamatyta. Akivaizdūs atlikimo trūkumai parodo, ko reikia ieškoti paskesniuose modeliuojamos atlikties stebėjimuose. Po elgesio atlikimo gautas atgalinis ryšys padeda atkreipti dėmesį į neadekvačiai prieš tai įvaldytus modeliuojamų veiklų aspektus (Kanfer *et al.*, 1971). Tokie selektyvūs sutelkti atlikimai didina modeliuojamų įgūdžių išmokimą stebint.

Struktūrinės pertvarkos ir elgesio modelių stebėjimo galimybės. Iki šiol daugiausia buvo aptariami asmeniniai veiksniai, darantys įtaką suvokimo selektyvumui. Tarp daugybės dėmesio procesui įtaką darančių veiksnių svarbiausias neabejotinai yra asociacijų tinklas. Žmonių, su kuriais savo noru ar priverstinai dažnai bendraujame, grupė nustato, kokios elgesio formos dažniausios ir kurių bus mokomasi. Pavyzdžiui, galimybės išmokti agresyvaus elgesio vaikams, gyvenantiems bendruomenėse, kuriose gausu agresyvių modelių, itin skiriasi nuo galimybių išmokti to paties elgesio vaikams iš ramesnių vietovių (Short, 1968; Wolfgang & Ferracuti, 1967).

Nuo to, kaip visuomenė yra socialiai organizuota, labai priklauso modelių tipai, kurie dažniausiai prieinami visuomenės nariams. Asociacijų formos, apibūdinančios skirtingas visuomenes, ilgai buvo antropologų bei sociologų intensyvių tyrinėjimų sritis. Etnografiniai duomenys liudija socialinį skirtingumą tarp šeiminių grupių, kurių pagrindą sudaro branduolinės šeimos ir jų artimieji, ir socialinių grupių, kurių buvimas bendruomenėje remiasi žmonių amžiaus ir tarpusavio panašumų visuma.

Socialinio atskyrimo lygmuo visuomenėje veikia elgesio formų stebėjimo galimybes. Socialinės sistemos, kuriose vyrauja griežtas gyventojų atskyrimas pagal amžių, lytį ir klasių skirtumus, atskiria žmonių grupes vieną nuo kitos. Mažiau struktūruotose sistemose žmonėms lengviau stebėti vieniems kitų veiklas. Įsivaizduokite skirstymą pagal amžių. Kai kuriose kultūrose vaikai ir paaugliai laikinai atskiriami nuo suaugusiųjų. Ten, kur egzistuoja socializacijos nutrūkimas, naudojami

specialūs modeliavimo pertvarkymai tam, kad būtų perduodamos žinios ir įgūdžiai, reikalingi suaugusiųjų vaidmenims perimti (Spindler & Spindler, 1982). Kitose visuomenėse, tokiose kaip Lesu, vaikams leidžiama stebėti visus suaugusiųjų gyvenimo aspektus (Powdermaker, 1933). Jie ne tik dalyvauja suaugusiųjų kasdienėje veikloje, bet ir gali stebėti tokias veiklas kaip seksualinis suaugusiųjų elgesys, kuris kitose kultūrose nuo vaikų yra slepiamas.

Televizijos technologijų atsiradimas paskatino didelius elgesio modelių, kurie dabar visiems lengvai prieinami, pokyčius. Tai leidžia peržengti tiesioginio socialinio gyvenimo ribas. Stebėdami televizijos vaizdus, žmonės mokosi ne tik savo visuomenės, bet ir kitų kultūrų skirtingo elgesio vertybių bei stilių. Kadangi modeliavimo įtaka vyksta dėl elgesio ir sąlygotos informacijos kognityvaus apdorojimo, būtent struktūriniai pertvarkymai lemia tai, kas turėtų būti žinoma tam tikros socialinės sistemos nariams.

Laikymo atmintyje procesai

Modeliuojamos veiklos stebėjimas negali labai veikti žmonių, jeigu jos neprisimenama. Antras svarbus mokymąsi stebint lemiantis veiksnys yra susijęs su žinių apie skirtingu metu modeliuojamą veiklą išlaikymu atmintyje. Kad stebintieji turėtų naudos iš kitų žmonių elgesio tuo metu, kai pastarųjų jau nėra šalia, modeliuojama informacija atmintyje turi būti pateikiama simboline forma. Simboliais trumpalaikės modeliavimo patirtys gali būti išlaikomos ilgalaikėje atmintyje. Sudėtingesni simbolizavimo gabumai leidžia žmonėms didžiąją dalį elgesio išmokti stebint.

Simbolinės transformacijos. Išlaikymas atmintyje apima aktyvią informacijos apie įvykius transformaciją ir pertvarkymą. Dėl gausaus modeliuojamų veiklų turinio ir daugybės jas sudarančių ne itin reikšmingų detalių, neįmanoma tiksliai prisiminti visko, kas vaizduojama, todėl norėdami išskirti pagrindinius modeliuojamos veiklos bruožus ir struktūrą besimokantieji stebimą informaciją turi paversti trumpais simboliais.

Mokymuisi stebint ir laikymui atmintyje padeda simbolinės transformacijos, kurios lengvai įsimenama forma apima daug informacijos. Modeliuojama veikla, paversta vaizdiniais ir lengvai vartojamais žodiniais simboliais, tampa tolesnio veiksmo orientyru. Tokie reprezentaciniai orientyrai ypač svarbūs pirminėse atsako mokymosi fazėse. Elgesio forma, kartotinai atliekama, galiausiai tampa tokia įprasta, jog gali būti įvykdoma lengvai ir savaime, nesivadovaujant pateikčių orientyrais.

Kognityvios patirčių reprezentacijos tarpusavyje gali skirtis keliais aspektais, tokiais kaip modalumas, glaustumas ir struktūra. O dėl modalumo, tai informacija gali būti koduojama vaizdais arba žodiniais simboliais suvokimų, taisyklių ir teiginių forma. Simboliniai kodai gali būti suprastinantys, kad nusakytų įvykių esmę glaustai, arba gali apimti sudėtingas žodines ir vaizdines konstrukcijas. Be to, struktūriškai jie gali atitikti modeliuojamą elgesį arba gali tapti taisyklėmis, nusakančiomis pagrindinę abstrakčią struktūrą, tačiau turinčiomis mažai panašumų su konkrečiais pavyzdžiais.

Pateikties sistemos. Mokymasis stebint daugiausia remiasi vaizdine ir žodine pateikties sistemomis. Informacija apie kai kurias elgesio formas didžiąja dalimi yra pateikiama vaizdiniais kodais. Neseniai buvo kuriama daug teorijų ir atlikta nemažai tyrimų, siekiant nustatyti vaizdinių sistemos prigimtį ir tai, kaip ji padeda pateikti informaciją (Kosslyn, 1980; Shepard, 1978; Shepard & Podgorny, 1978). Siekiant nustatyti vaizdinės pateikties struktūrą, žmonėms buvo pateikiamos užduotys konstruoti ir transformuoti išorinių įvykių vaizdinius. Pavyzdžiui, buvo matuojamas laikas, kuris sugaištamas mintyse sukant figūras, kad šios atitiktų pateiktus pavyzdžius, arba laikas, skirtas įsivaizduoti objektams, nutolusiems skirtingu atstumu vienas nuo kito prieš tai įsimintame žemėlapyje. Rezultatai parodė, kad vaizdinės pateiktys turi erdvinių savybių, kurios analogiškos atitinkamų fizinių įvykių erdviniams ryšiams. Kuo labiau reikia mintyse pasukti figūrą, kad ji atitiktų pavyzdį, tuo daugiau laiko tam prireikia, kaip atsitiktų ir tuo atveju, jeigu figūras reikėtų pasukti tikroje aplinkoje; atitinkamai kuo toliau

vienas nuo kito yra objektai įsivaizduojamame žemėlapyje, tuo daugiau laiko užtrunkama minčių kelionėje. Tokiu būdu vaizdiniai funkciškai atrodo lygiaverčiai suvokiniams. Jeigu informacija būtų pateikiama tik žodine forma, įsivaizduojami trumpi ir ilgi atstumai turėtų būti išanalizuojami tokiu pačiu greičiu, nes tolimas vietas būtų galima nupasakoti taip pat greitai, kaip ir artimas. Be to, skiriasi reakcijos laikas, kai žmonių prašoma pateikti tinkamą informaciją iš vaizdinių ir tų pačių įvykių nevaizdinės pateikties.

Vaizdinės pateiktys veikiau yra įvykių abstrakcijos nei tiesiog psichiniai praeities apeigų vaizdiniai, todėl nuolat susidurdami su modeliuojamais įvykiais stebintieji išrenka skiriamuosius įvykių bruožus ir formuoja sudėtinius, ilgalaikius elgesio formų vaizdinius. Žinoma, retai kada tomis pačiomis progomis veikla yra kartojama identiškai. Jokie du teniso kamuoliuko perdavimai nėra identiški, jokie du obuoliai nėra vienodi. Stebintieji, remdamiesi atskirais savitais įvykiais, artimais pagrindiniam modeliui, privalo konstruoti bendrojo pobūdžio sampratą, apimančią pagrindinius aspektus. Tyrinėjant abstrakcijos gavimą remiantis atskirais atvejais, nustatyta, jog nuolat susidurdami su to paties prototipo skirtingais pavyzdžiais žmonės sukuria paties prototipo suvokimą, nors prieš tai niekada jo nebuvo matę (Posner, 1973). Be to, patį prototipą jie linkę prisiminti geriau nei atskirus pavyzdžius, iš kurių šis buvo sudarytas. Tai patvirtina ir didžioji dalis mokymosi stebint kasdieniame gyvenime. Žmonės gerai atsimena vaizdais tai, kaip vienas ar kitas įgūdis turi būti atliekamas, tačiau jiems sunku prisiminti atskirus pavyzdžius, kuriems padedant jie buvo išmokti.

Paprastai manoma, jog vaizdiniai kodai generuojami remiantis abstrakčiomis žiniomis apie įsivaizduojamus įvykius (Kosslyn, Pinker, Smith, & Schwartz, 1979). Jeigu vaizdiniai sudaromi remiantis propozicinėmis žiniomis, kyla klausimas, ar vaizdiniai, einantys atskirai nuo propozicinių žinių, patys savaime gali kreipti žmonių veiksmus ir sprendimus. Anot Kosslyno ir jo kolegų, daugelyje užduočių, ypač tose, kurios susijusios su erdviniais ryšiais, žmonės bendrąją informaciją dažnai paverčia vaizdiniais kodais, o ne ją koduoja tiesiogiai. Svarbi informacija tada gaunama

atidžiai peržvelgiant turimą vaizdinį. Kokiu būdu abstrakti pateiktis kuria vaizdinius, aiškinsimės vėliau. Gali būti, jog susijusių bruožų atgaminimas aktyvuoja nervinius modelius, kurie patiriami kaip vaizduotė. Tam tikra sumaištis dėl to, kas yra vaizdinys, kyla tada, kai teoretikai nepripažįsta paveikslėlio metaforos, tačiau vaizduotę vis dar apibūdina remdamiesi paveikslėlių terminais. Nerviniai modeliai, kurie simboliškai sukuria patys save, yra ne ką labiau panašūs į mintinius paveikslėlius negu tie nerviniai modeliai, kuriuos sužadina išoriniai įvykiai.

Iki šiol karštai svarstoma, ar vaizdiniai gali būti informatyvesni už propozicinį būdą (Anderson, 1978). Gali būti, kad apie vaizdinio pagrindą sužinome remdamiesi propozicine informacija apie formos bruožus, tačiau detales suteikia konkretūs pavyzdžiai. Būtų nepaprastai sunku įsivaizduoti abstraktų namą, neprisimenant pažįstamo būsto, galinčio suteikti trūkstamų detalių. Tačiau, kaip pastebėjo Antrobus (1979), jei teiginys yra apibrėžiamas maždaug taip pat, kaip ir bet kuris su juo susijęs tvirtinimas, tada bet kokio elementaraus objekto struktūrą būtų galima apibūdinti teiginiais, nusakančiais ryšius tarp to objekto dalių. Teoretikai, kurie teigia, jog visą informaciją galima perteikti teiginiais, įrodinėtų, kad vaizdiniui reikėtų begalės teiginių grupių, kad būtų perteikta nuodugni informacija apie struktūrą, tačiau, nepaisant to, vaizdinys gaunamas būtent iš jų. Shepardo, Kosslyno ir kitų autorių gauti panašūs duomenys leidžia suabejoti požiūriu, jog vaizduotė remiasi vien vaizdiniais, o nėra tiesiog aprašoma žodžiais. Tačiau sunku atsakyti į klausimą, ar bendroji abstrakti pateiktis kuria ir vaizdinius, ir žodinius kodus.

Mokymosi stebint tyrimai, nagrinėdami vaizduotės atliekamas funkcijas, papildo vaizduotės prigimties tyrimus. Nagrinėjant vidinės pateikties prigimtį, pernelyg sunku nepastebėti fakto, kad vaizduotės sistema plėtojosi dėl to, kad ji talkina efektyviai sąveikai su aplinka. Procesas, dėl kurio vaizduotė funkcionuoja kaip vidinis atsako formų kūrimo ir korekcijos modelis, kelia didelį susidomėjimą psichologinio modeliavimo tyrimuose.

Išsivysčius pateikties vaizduotei, vaizdinius (pavyzdžiui, viduje sukeltus suvokinius) galima sužadinti įvykiais, kurie tuo metu nevyksta. Iš

tikrųjų kai tam tikri dalykai tarpusavyje yra stipriai susiję, kaip, pavyzdžiui, vardas su tam tikru žmogumi, iš esmės neįmanoma išgirdus vardą neįsivaizduoti paties žmogaus. Panašiai ir paprasčiausios užuominos apie veiklas (pavyzdžiui, banglenčių sportas, spausdinimas), vietas (pavyzdžiui, bankas, ligoninė) ar dalykus (pavyzdžiui, begemotas, strutis), kurie yra kartotinai stebimi, iš karto aktyvuoja ir vaizduotės analogus.

Vaizdinė atmintis mokymesi stebint atlieka itin svarbų vaidmenį ankstyvaisiais raidos laikotarpiais, kai trūksta žodinių kompetencijų. Net ir kai lingvistiniai įgūdžiai visiškai išsiplėtoja, regimoji vaizduotė vis dar yra reikšminga pagalba išlaikant atmintyje elgesio formas, kurias nelengva išreikšti žodžiais. Paprastai tai apima sunkius veiksmus, perteikiančius informaciją apie erdvės ir laiko derinimą, kurį dėl jo subtilumo nelengva apibūdinti žodžiais. Pavyzdžiui, mostą golfo lazda daug lengviau įsivaizduoti nei apibūdinti žodžiais. Modeliuojama informacija apie tokias veiklas atmintyje dažniausiai laikoma neverbaline forma.

Kita pateikties sistema, atsakinga už mokymosi stebint ir laikymo atmintyje veikmę, apima modeliuojamų įvykių kodavimą į žodinę – sąvokų formą. Dauguma elgesį reguliuojančių kognityvių procesų visų pirma yra sąvokos, o ne vaizdiniai. Dėl ypatingo verbalinių simbolių lankstumo elgesio sudėtingumą ir painumą galima tinkamai nusakyti žodžiais. Pavyzdžiui, įsidėmėti, laikyti atmintyje ir vėliau pakartoti nukeliauto kelio detales kuo tiksliau yra lengviau tuo atveju, kai vaizdinė informacija paverčiama verbaliniu kodu, apibūdinančiu posūkių į kairę ir į dešinę eilę (pavyzdžiui, DKDDK), nei pasitikint aplinkkelio, turinčio daugelį nereikšmingų detalių, regimuoju vaizdiniu.

Nors žodiniai simboliai apima didelę dalį žinių, kurios įgyjamos padedant modeliavimui, pateikties būdus atskirti nėra lengva. Pateikties veiklos paprastai iki tam tikro lygmens yra susijusios su abiem sistemomis (Paivio, 1975). Žodžiai yra linkę sukelti atitinkamus vaizdinius, o įvykių vaizdiniai dažnai yra pažįstami per žodžius. Kai žodinių ir vaizdinių dirgiklių reikšmės yra panašios, skirtingų modalumų informaciją žmonės integruoja į bendrąją sąvokinę pateiktį (Rosenberg &

Simon, 1977). Skirtingų informacijos šaltinių sujungimas į abstrakčią pateiktį ir atitinkami vaizdinių bei žodžių pateikimo būdų privalumai, žinoma, priklausys nuo veiklos prigimties ir besimokančiojo kognityvių kompetencijų.

Simbolinės pateikties, turinčios lemiamą įtaką mokymuisi stebint, svarbą atskleidė tyrimai, atlikti tiek su vaikais (Bandura, Grusec, & Menlove, 1966; Coates & Hartup, 1969), tiek su suaugusiaisiais (Bandura, 1971a; Gerst, 1971; Rosenthal & Zimmerman, 1978). Stebintieji, transformuojantys modeliuojamas veiklas arba į trumpus žodinius kodus, arba į ryškius vaizdinius, išmoksta ir laiko atmintyje elgesį daug geriau nei tie, kurie tik stebi arba stebėdami mintyse yra susirūpinę kitais dalykais.

Mokymosi stebint tyrimai paprastai apima elgesį, kurį sudaro naujas jau žinomų dėmenų derinys. Dalinis žinojimas lengvina elgesio simbolizaciją ir leidžia stebintiesiems naudotis pagalbinėmis atminties priemonėmis, kurios praeityje pasirodė kaip naudingos, nepaisant to, ar tyrėjai juos skatino tai daryti, ar ne, todėl geriausiai kognityvių veiksnių įtaka mokymuisi stebint atsiskleidžia modeliuojant veiklas, apimančias labai sudėtingą naują informaciją, kuriai stebintieji turi sukurti visai naują simbolinį kodavimą ir sąrangos schemas.

Viename eksperimente (Bandura & Jeffery, 1973), naudodami naujas veiksmų formas, suaugusieji arba tiesiog stebėdavo, kaip atliekami skirtingi modeliai, arba koduodavo juos į trumpus žodinius simbolius, iš kurių vėliau galėtų atkurti veiklas. Simboliniai kodai mažai vertingi, jeigu pamirštami, todėl kaip dar vienas būdas, stiprinantis laikymą atmintyje, buvo tiriamas kartojimas. Kai buvo patikrintas stebinčiųjų išmokimas stebint, pademonstravus kiekvieno veiksmo modelius, stebintieji arba panaudodavo stebėtus atsakus, arba mintyse kartodavo kodus, simbolizuojančius veiksmus, arba jiems nebūdavo leidžiama kartoti to, ką jie matė. Tyrimo rezultatai parodė kognityvių veiksnių svarbą mokymuisi stebint ir elgesio laikymui atmintyje laikui bėgant. Stebintieji, kurie nei kodavo, nei kartojo modeliuojamą veiksmą, iš esmės neišlaikė nieko, ką prieš tai buvo matę. Priešingai, stebintieji, kodavę modeliuoja-

mus įvykius ir kognityviai kartoję simbolinius kodus, kurie galėtų padėti atgaminti elgesį, prisiminė modeliuojamus įvykius. Simbolinių veiksmo orientyrų kartojimas labiau sustiprino laikymą atmintyje nei tik veiksmo modelių atliktis. Žmonės retai atgamindavo modeliuojamus modelius, jeigu jų kognityvūs kodai buvo pamirštami arba iškreipti. Nei kartojimas be simbolinio kodavimo, nei kodavimas be kartojimo artimiausioje atmintyje itin nepagerino modeliuojamo elgesio laikymo atmintyje. Be abiejų atminties priemonių naudos stebintieji greitai užmiršdavo didžiąją dalį to, ką buvo matę.

Laikymas atmintyje pagerėja tada, kai visa tai, kas yra beprasmiška, keičiama į tai, kas yra gerai žinoma. Pastarajame eksperimente elgesio modeliai buvo geriau išmokstami ir laikomi naudojant pažįstamus atminties kodus nei simbolinius keitimus, kurie neturi prasmės. Prasmingų simbolių pranašumas laipsniškai išryškėjo tada, kai laikymas atmintyje buvo matuojamas po tam tikro laiko. Kad prasminga modeliuojamos informacijos kognityvi sąranga gerina atsiminimą, atskleidžia kitas tyrimas, kuriame suprastinantis kodavimas ir nuodugnus žodinis išdėstymas buvo sujungti į prasmingas kognityvias struktūras (Bandura, Jeffery, & Bachicha, 1974). Stebėdami modeliuojamą atlikimą, stebintieji visų pirma išreikšdavo naują informaciją trumpais simboliais, paskui šiuos simbolius įterpdavo į asmeniškai prasmingus žodinius kodus, kad vėliau galėtų lengvai atgaminti. Tie, kurie taikė šią dvigubą kodavimo sistemą, atmintyje išlaikė daugiau modeliuojamų veiklų nei besinaudojantieji tik trumpais simboliais, kurie greitai užmirštami dėl jiems būdingo prasmės trūkumo. Naudojant dvigubą kodavimą, kuo prasmingesnė lingvistinė mnemonika yra konstruojama, tuo geriau modeliuojamos formos išlaikomos atmintyje. Kodų tinkamumo ir tikslaus atgaminimo tikimybės analizė geriausiai grindžia lemiamą simbolinių orientyrų vaidmenį mokymuisi stebint ir laikymui atmintyje. Nepriklausomai nuo to, tyrimai buvo atlikti iš karto po stebėjimo, po valandos ar po savaitės, stebintieji, kurie įsiminė simbolinius kodus, veiksmo modelius atliko be klaidų; o tie, kuriems nepavyko sužadinti tinkamų simbolinių kodų, negalėjo atlikti elgesio.

Pastarųjų eksperimentų rezultatai iškelia keletą konceptualių klausimų. Jie pabrėžia biheivioristinių teorijų, kurios mokymąsi stebint traktuoja tik kaip dirgiklio ir atsako asociacijų susidarymą, ribotumus (Gewirtz, 1971). Suaugusieji, kurie dažnai praeityje buvo apdovanoti už tai, jog elgėsi taip, kaip elgiasi kiti, stebėjimo būdu išmoksta labai nedaug arba neišmoksta nieko, nebent visa tai, ką stebi, paverčia ilgalaike simboline forma. Paprastas atsakų atlikimas mažai pagerina išlaikymą atmintyje, jeigu nėra prasmingo veiksmo modelių kognityvaus keitimo.

Tyrimų duomenys taip pat kelia abejonių dėl teorijų, kurios mokymąsi stebint iš esmės vaizduoja kaip šablono atitikimo procesą, bendrumo (Aronfreed, 1969). Remiantis tokiu požiūriu, stebimas elgesys yra laikomas veiksmo kognityviu šablonu. Dalis modeliuojamos veiklos užkoduojama kaip tiksli vaizdinė ar žodinė jos kopija. Tačiau simbolinės pateiktys neturėtų būti tikslios išorinių įvykių kopijos, arba šablonai. Iš tikrųjų pokyčiai, kuriuos gali sukelti modeliavimo įtakos, būtų itin riboti, jeigu pateiktys struktūriškai būtų visada izomorfinės kitų atsakams.

Simbolinė transformacija visų pirma apima konstrukcinį, o ne šablono atitikimo procesą. Didelė dalis modeliuojamos informacijos išmokstama ir laikoma atmintyje abstrakčiais simboliais, kurie mažai panašūs į matomų įvykių išorines charakteristikas. Organizuojant modeliuojamą informaciją į lengvai atsimenamas formas, svarbi tampa simbolizmo veikmė. Simboliniai kodai turi išsaugoti tinkamą informaciją ir įtraukti simbolių pavertimo veiksmais operacijas. Tačiau kodai ir modeliuojami įvykiai neturi būti panašūs. Išties didžiausią bendrumą turi aukštesnio lygmens simbolinės konstrukcijos. Kadangi atsiminimas iš stebinčiųjų reikalauja keisti ir organizuoti modeliuojamą informaciją, atsiranda žymus selektyvumas tam, ką jie laiko atmintyje ir ką pamiršta. Šis procesas turi savų privalumų. Jeigu žmonės išlaikytų atmintyje viską, ką yra matę, jie būtų užversti per dideliu kiekiu informacijos, kurios didžioji dalis būtų nenaudinga, kad būtų galima atkurti veiksmo orientyrus.

Beprasmiškumo vaidmuo suprantant ir laikant atmintyje naują elgesį reikalauja kelių pastabų. Naujo atsako modeliai lengviausiai įgyjami tada,

kai jie susiję su tuo, kas jau žinoma. Mokymasis stebint kasdieniame gyvenime dažnai paspartinamas lyginant naują atlikimą su jau pažįstamomis prasmingomis veiklomis. Veiksmingą šio dėsnio taikymą iliustruoja slidinėjimas. Pavyzdžiui, pradedantieji slidininkai, nepaisant daugkartinio instruktorių demonstravimo, dėl natūralaus polinkio palinkti į kalno pusę turėjo didelių sunkumų mokydamiesi perkelti savo svorį leidžiantis nuo kalno. Paprašyti šliuožti, jie atlikdavo manevrą taip, lyg leisdamiesi žemyn posūkiuose ir susidūrę su kliūtimis neštų padėklus.

Tai, kas dabar yra žinoma, anksčiau, be abejo, buvo nauja. Aiškinant mokymąsi, remiantis laikomomis reikšmėmis, patiriama nesėkmė mėginant suprasti pradinio naujos informacijos įgijimo mechanizmą (Bransford & Franks, 1976). Kad žmonės sužinotų apie dalykus nuo pat pradžių, jie turi remtis savo patirtimi, išskyrus atvejus, kai žinios yra įgimtos. Be to, jeigu naujų veiklų galima būtų išmokti tik supratus tai, kas jau yra žinoma, prieš tai buvusios žinios apribotų gebėjimą įgyti naujų reikšmių ir kompetencijų. Jeigu mokymasis būtų visiškai valdomas savitų sričių išankstinių nuomonių, žmonės priklausytų nuo bet kokios pradinės klaidingos nuomonės ir niekada negalėtų jos peržengti.

Mokymąsi apima dvikryptė – išankstinio manymo ir patirties – įtaka. Žmonėms, turintiems nedaug išankstinių žinių, nauji dalykai gali tapti žinomi kartotinai juos patiriant, sukuriant bendrojo pobūdžio patirtų įvykių sampratas. Šios pradinės fazės metu įvykiai, kurių mokomasi, turi būti suprastinti, nuolat kartojami, o jų reikšmingi aspektai – dar labiau išryškinami. Mokymosi tempas yra palyginti lėtas ir nauja informacija kartkartėmis turi būti kognityviai atkuriama, jeigu norima, kad ateityje ji vis dar liktų prieinama. Didėjantis žinių bagažas, savo ruožtu, spartina tolesnį mokymąsi. Nors turimos žinios greitina modeliuojamos informacijos įgijimą, tačiau jis tuo neapsiriboja. Įsisavinant naujai modeliuojamą informaciją anksčiau egzistavusios sąvokos pačios savaime keičiasi ir plečiasi.

Kartojimas ir laikymas atmintyje. Kaip minėta, kartojimas yra svarbus atminties pagalbininkas. Žmonės, kurie kognityviai kartoja arba

atlieka modeliuojamo elgesio formas, yra linkę jas pamiršti rečiau nei tie, kurie nei galvoja, nei lavina tai, ką prieš tai matė. Verta atskirti kartojimo indėlį kalbant tiek apie elgesio modelių įgijimą, tiek apie jų tobulinimą. Jeigu modeliuojami įvykiai nėra pakartojami iš karto juos pamačius, juos galima lengvai išstumti iš atminties, o vėlesnis kartojimas turės mažai naudos (Bandura & Jeffery, 1973). Paprastai modeliuojamos veiklos kognityviai kartkartėmis atkuriamos, o ne tik po to, kai pirmą kartą buvo stebimos, arba praėjus ilgam laikui. Modeliuojamų formų įsiminimą gerina kaupiamasis kartojimas (Bandura, Jeffery, & Bachicha, 1974).

Kartojimas tikriausiai gerina mokymąsi ir laikymą atmintyje daugiau nei dėl vieno mechanizmo. Nors modeliuojami įvykiai yra atkuriami kognityviai, jie gali būti semantiškai plėtojami, keičiami ir pertvarkomi į prasmingus, prisiminti padedančius atminties kodus. Be to, laikymą atmintyje galima gerinti kartojant užkoduotą informaciją, nors ji ir nėra papildomai kognityviai apdorota. Pats kartojimas atsiminti padeda tuo, jog atmintyje stiprėja įrašas arba didėja jų skaičius. Tačiau atrodo, jog ilgalaikį laikymą atmintyje lengvinantys kartojimo efektai labiau nulemti atminties strategijų pritaikymu modeliuojamai informacijai nei tik paprastu kartojimu (Bandura, Jeffery, & Bachicha, 1974; Bower, 1972; Rosenthal & Zimmerman, 1978). Panašūs procesai taip pat neabejotinai prisideda prie aktyvaus kartojimo naudos, ypač jei jie yra susipynę su modeliavimu (Swanson, Henderson, & Williams, 1979). Atlikimas suteikia galimybę organizuoti ir įtvirtinti tai, kas žinoma, ir sustiprinti dėmesingumą vėlesnio modeliavimo metu galimiems sunkumų keliantiems aspektams. Stiprindamas ir kreipdamas dėmesį reikiama linkme, aktyvus kartojimas gali patobulinti simbolinę veiklos pateiktį (Carroll & Bandura, 1985).

Kognityvus kartojimas. Daugelį dalykų, kuriuos matome, nėra lengva pakartoti. Tam tikrais atvejais veiklos socialinėje aplinkoje yra uždraustos arba trūksta reikalingų išteklių ar priemonių šioms veikloms atlikti. Yra atvejų, kai laiko stoka ar tam tikros aplinkybės riboja tai,

ką žmonės gali daryti. Susidomėjimą kelia tyrimų duomenys, rodantys, kad kognityvus kartojimas, kurio metu žmonės įsivaizduoja save atliekančius teisingą veiksmų seką ir kurį galima greitai įgyvendinti, kai elgesio atlikčiai trukdoma arba nėra galimybės jį iš karto atlikti, gali padidinti veiklos įgudimą. Lyginamieji tyrimai parodė, kad kognityvus kartojimas gerina vėlesnes motorines atliktis, nors ir ne taip stipriai kaip kartotinis lavinimas tikroje aplinkoje. Kognityvaus kartojimo nauda atsispindi sporto įgūdžiuose, profesinėje veikloje, abstrakčiose užduotyse (Corbin, 1972; Feltz & Landers, 1983). Veiklos įsisavinamos daug greičiau derinant kognityvų kartojimą su tikra veiklos atliktimi nei tik atliekant veiklą tikrovėje (Rawlings, Rawlings, Chen, & Yilk, 1972). Pastebėta, kad kasdienis kognityvus kartojimas padeda išlaikyti atmintyje anksčiau išmoktus psichomotorinius įgūdžius (Sackett, 1935).

Be to, kad lengvina įgūdžių įgijimą bei jų laikymą atmintyje, kognityvus kartojimas taip pat gerina žinomos veiklos nedelsiamą atliktį. Žmonės, įsivaizduojantys save atliekančius tai, ką netrukus išties ruošiasi atlikti, paprastai tai padaro geriau, negu tie, kurie nepasinaudoja kognityviu kartojimu (Richardson, 1967). Tam, kad būtų nustatyta, ar toks išankstinis kognityvus kartojimas padeda atlikčiai, kurdamas veiklai tinkamą kognityvią grupę, nukreipdamas dėmesį nuo įtemptų, trikdančių minčių į naudingesnes, ar padidindamas suvokiamą savasties veikmę, reikalingi tolesni tyrimai.

Kadangi kūno judesius reguliuoja centrinė nervų sistema, nenuostabu, kad kognityvus kartojimas gali pagerinti psichomotorinius įgūdžius. Įsivaizduojama elgesio atliktis gali sukelti nervų sistemos signalus, kontroliuojančius atitinkamus veiksmo modelius. Žmonėms, įsivaizduojantiems veiklos atliktį, atsiranda elektromiografiniai pokyčiai tose pačiose raumenų grupėse, kurios būtų aktyvuojamos ir realių atsakų atveju. Kuo intensyvesni įsivaizduojami atsakai, tuo didesnė atitinkamų raumenų inervacija. Vadinasi, įsivaizduojant sunkių svorių kėlimą, raumenų tonusas pakyla labiau negu įsivaizduojant lengvų svorių kėlimą (Shaw, 1940). Ulich (1967) atliko tyrimą, susiedamas elektromiografinio aktyvumo lygmenį, gautą atliekant rankų miklumo užduotį kognityviai, su

aktyvumo lygmeniu, kuris pasiekiamas tą pačią užduotį vėliau atliekant tikrovėje. Jis nustatė, kad vidutinė raumenų veiklos potencialo lygmens raiška įsivaizduojamo kartojimo metu tikrą užduoties atliktį pagerino 72 proc., o žema arba itin aukšta raumenų veiklos potencialo lygmens raiška veiklą pagerino atitinkamai 47 ir 37 proc. Kognityvi atliktis nebūtinai sukelia tiksliai tokią pačią raumenų inervaciją, kaip ir faktiškas elgesys, todėl simbolinė inervacija, iki tam tikro lygmens lengvinanti atliktį, tikriausiai tai daro skatindama psichinę ir nervinę elgesio modelio sąrangą, o ne stiprindama silpnas veiksmo raiškas. Vis dėlto fizinis lavinimas turi pranašumą: jis suteikia informatyvų atgalinį ryšį atpažįstant ir koreguojant tiek supratimo, tiek atlikties trūkumus.

Kognityvus kartojimas yra naudingas ne tik dėl to, kad padeda geriau suprasti įgūdį ir gerina psichinę ir nervinę raumenų sąrangą. Kai kada kartojimas mintyse gali padėti atkreipti dėmesį į tas įgūdžio ypatybes, kurių šiaip galima nepastebėti. Atidesnis savo atlikties detalių stebėjimas savaime gali veikti sudėtingo veiksmo modelio atliktį. Be to, kognityvus kartojimas gali pagerinti atliktį dėl motyvacijos. Įsivaizdavimas, jog žmonės veiklą atlieka meistriškai, didina jų suvokiamą veikmę, jog šią veiklą jie geriau galės atlikti ir tikrovėje (Bandura & Adams, 1977; Clark, 1960; Kazdin, 1979). Toks savasties veikmės pakilimas linkęs pagerinti atliktį, nes sumažėja jai trukdančios abejonės savimi ir pasitelkiamos gerai atlikčiai reikalingos pastangos.

Kiek kognityvus kartojimas gerina atliktį, priklauso nuo daugelio veiksnių. Ypač didelę įtaką turi tokio lavinimo turinys ir laiko pasirinkimas. Kad pasiektum kvalifikuotą atliktį, reikia adekvačiai suvokti elgesį, todėl pradinėse mokymosi fazėse daugiausia pastangų kreipiama būtent tam, kad vėliau tokį elgesį būtų galima pakartoti ir sukurti atsaką (Carroll & Bandura, 1982; Jeffery, 1976). Nors kognityvus kartojimas, einantis prieš parengiamąją atliktį, suteikia informacijos, kaip būtų galima patobulinti veiksmų planą, tačiau jis nebus labai vertingas, jeigu elgesys nėra tinkamai suprantamas. Aukščiausias mokymosi lygmuo pasiekiamas tada, kai iš pradžių modeliuojamas elgesys yra organizuojamas kognityviai, o tik vėliau kaitaliojamos kognityvios ir motorinės atliktys (Richardson, 1967).

Tai, ką žmonės įsivaizduoja kognityvaus atlikimo metu, veikia tolesnes atliktis. Tikslus kognityvaus atlikimo įsivaizdavimas pagerina vėlesnę tikrąją atliktį, o netikslus – ją pablogina (Powell, 1973). Kuo daugiau turima patirties bei kuo didesnis polinkis į veiklą, kuri yra tobulinama, tuo naudingesnis kognityvus kartojimas (Corbin, 1972). Tam tikra ankstesnė patirtis neabejotinai padeda paaiškinti įgūdžio simbolinę pateiktį. Tiksliai nežinant, kaip atrodo gera atliktis, nebeaišku, ką reikia kartoti kognityviai ir kaip atpažinti klaidos šaltinius. Esant tokioms sąlygoms, didelė tikimybė, jog daugelis klaidingų įpročių bus pakartoti.

Dar vienas veiksnys, turintis įtakos kognityvaus kartojimo poveikiams įgūdžio įgijimui ir laikymui atmintyje, yra psichologinių funkcijų, reikalingų tam tikrai veiklai atlikti, tipai. Paprastai veiklos, kurios daugiausia priklauso nuo kognityvaus apdorojimo, pavyzdžiui, sudėtingos atliktys, iš kognityvaus kartojimo gauna naudos daugiau bei greičiau nei tos veiklos, kurios apima paprastesnius motorinius veiksmus (Feltz & Landers, 1983; Perry, 1939). Tačiau kiek simbolinis kartojimas pagerina vėlesnę atliktį net ir tose užduotyse, kur gausu fizinių dėmenų, priklausys nuo to, kaip veiklos iliustruojamos pavyzdžiais. Veiksmo modelius sudaro judesių seka, suderinta padėčių ir laiko tvarkos atžvilgiu. Newtsono (1976) tyrimai parodė, jog lūžio taškai, kai vienas veiksmo dėmuo pasibaigia ir prasideda kitas, suteikia daug informacijos apie elgesį. Stebėdami lėto judėjimo pristatymą, stebintieji ne tik geriau perteikia atskirus jo dėmenis, bet ir gauna daugiau informacijos apie savitus skirtumus, būtinus nuosekliuose lūžio taškuose. Jeigu visuminė veikla atliekama greitai, besimokantieji nepilnai stebi visus sudedamuosius atsakus ir tai, kaip pastarieji erdvėje ir laike integruojami į tinkamą judesį. Sulėtinus iliustruojamų pavyzdžių pateikimą ir pabrėžus judesių dėmenis ir tarpinius pokyčius, fizines ypatybes galima padalyti į suvokiamus padėties ir nuoseklių pokyčių vienetus. Tokiu būdu fizines veiklas lengviau įvardyti ir dėl to jos turėtų net labiau pagerėti dėl kognityvaus atlikimo.

Kognityvus elgesys vis labiau naudojamas tiek sportiniams įgūdžiams tobulinti, tiek tinkamai juos atlikti naudojant kognityvų kartojimą iš

karto prieš sportines rungtis. Yra daug įrodymų, jog kognityvus kartojimas gerina sportinę atliktį. Nors kontroliuojamų tyrimų duomenys dažniausiai patvirtina tokios naudos efektus, tai toli gražu nėra galutinė išvada (Suinn, 1983). Kaip pabrėžia Suinn, kadangi kognityvus kartojimas yra tik įrankis, tai norint juo gauti pastovią naudą, būtina suprasti procesus, kurie valdo įgūdžio įgijimą ir įsisavintų įgūdžių meistrišką atlikimą. Šios žinios reikalingos tam, kad žinotume, ką reikia kognityviai kartoti. Yra daug sportinių įgūdžių ypatybių, į kurias galima kreipti dėmesį. Jos apima kognityvius (strategijos, savasties veikmės sąvoka), motorinius (veiksmo formų mechanizmai, kūno judesius lydintys pojūčiai) ir emocinius (įtampa, raumenų įtempimas) atlikties aspektus. Šie veiksniai gali skirtingai veikti sportinę atliktį priklausomai nuo įgūdžių pobūdžio, jų raidos tarpsnio ir konkuruojančių stresorių.

Atminties mechanizmų įvertinimas būtų neišsamus, jeigu nepaminėtume motyvacinių veiksnių. Skatuliai turi selektyvios įtakos tam, kokie stebėtų atsakų modeliai bus kartojami dažniausiai ir dėl to įsimenami. Modeliuojama elgsena, kuri veiksmingai užtikrina naudingus rezultatus arba mažina rezultatus, susijusius su bausme, bus kartojama dažniau negu mažai naudingas arba visai nenaudingas elgesys. Vis dėlto skatuliai turėtų būti laikomi tik elgesio palengvintojais, o ne būtinais atlikties dėmenimis. Nuolat stebėdami modeliuojamas veiklas, žmonės išmoks ir prisimins bent jau dalį to, ką matė, net jei visa tai neturi akivaizdaus tikslo ir nebuvo ketinama viso to išmokti. Abejotina, ar tie, kuriuos mažai domina krepšinis, atsitiktinai jį stebėdami šiek tiek neišmoksta žaisti šio žaidimo.

Kūrimo procesas

Trečiasis modeliavimo dėmuo – tai simbolinių sampratų vertimas tinkamais veiksmais. Norint suprasti, kaip pateiktis valdo atlikimą, dera išanalizuoti atlikties konceptualius ir motorinius mechanizmus. Didžioji dalis modeliuojamų veiklų pateikiamos kaip veiksmo sampratos ir taisyklės, sukonkretinančios tai, ką reikia daryti. Remiantis turima

veiklos samprata, elgesio rezultatas gaunamas organizuojant atsakus erdvės ir laiko atžvilgiu.

Atsako integracijos vieta. Teorijos skirtingai aiškina, ar sudedamosios veiklos į naujas formas yra integruojamos daugiausia centriniu, ar periferiniu lygmeniu. Ankstyvosios mėgdžiojimą aiškinančios asociacijų teorijos (Allport, 1924; Guthrie, 1952; Holt, 1931; Humphrey, 1921) nekreipė didelio dėmesio į atsako įgijimo klausimą. Šios teorijos daugiausia telkėsi į tai, kaip esamus atsakus sužadina socialinės užuominos. Jeigu modeliuojami veiksmai ir stebėtojo panašūs atsakai kartotinai vyksta kartu, tikėtina, kad modeliuojami veiksmai tampa mėgdžiojamų atsakų signalais. Buvo laikomasi nuomonės, kad modeliavimo dirgikliai šią sukeliamąją galią veikiausiai įgyja dėl pradinio atvirkštinio mėgdžiojimo. Remiantis Holto mintijimu, suaugusiajam kartojant vaiko veiksmą, vaikas bus linkęs vėl kartoti tą patį veiksmą. Kai šis ratu vykstantis mėgdžiojimas tęsiasi, suaugusiojo elgesys tampa vis veiksmingesniu dirgikliu vaiko atsakams. Jeigu tokios abipusės imitacijos metu suaugęs atliks atsaką, kuris vaikui yra naujas, vaikas šį atsaką nukopijuos.

Asociacijų teorijos paaiškino, kaip modeliuojami veiksmai gali sukelti jau esamą elgesį, bet joms nepavyko paaiškinti, kaip įgyjami nauji atsakai. Atsiradus pastiprinimo dėsniams, mintijimuose apie mėgdžiojimą didesnį dėmesį imta skirti mėgdžiojamų atsakų pasekmėms. Mėgdžiojantis mokymasis vis dar buvo suvokiamas kaip asociacinių ryšių tarp modeliuojamų dirgiklių ir juos atitinkančių atsakų susidarymas, tačiau buvo pridėta pastiprinimo sąvoka kaip atrinkimo veiksnys, lemiantis, kuris iš daugelio modeliuojamų atsakų bus mėgdžiojamas (Miller & Dollard, 1941; Skinner, 1953).

Pastiprinimo teorijos teigia, kad žmonės iš stebėtojo atlikties išgauna tam tikrus sudedamuosius atsakus pastiprindami tas jų dalis, kurios yra panašios į modeliuojamas formas. Stebinčiajam atliekant daugiau atsakų, išskiriama vis daugiau sutampančių dėmenų, kurie dėl selektyvaus pastiprinimo yra sujungiami. Kadangi, remiantis šiuo požiūriu, vykdant atsakus elgesys įgyja naujų modelių, išmokimui reikalingas aikštus reagavimas ir nedelsiamas pastiprinimas.

Remiantis socialine kognityvia analize, elgesys, prieš jį atliekant, dažniausiai organizuojamas centriniais integraciniais mechanizmais. Stebint modeliuojamas atliktis, formuojasi suvokimas, kaip ir kokia eilės tvarka laike sudedamieji veiksmai turi būti jungiami tam, kad būtų sukuriamos naujos elgesio formos. Kitaip tariant, modeliuojamas elgesys kaip visuma simboline forma didžiąja dalimi yra išmokstamas dar prieš jo įvykdymą. Atsako kūrimas daugiausia apima sąvokos atitikimo procesą.

Sąvokos atitikimo procesas. Analizės tikslais elgesio atlikimą galima suskaidyti į kelis atskirus procesus. Jie apima atsakų modelių kognityvią sąrangą, centriškai valdomą iniciaciją, atsako atlikimo tikrinimą ir veiksmo suderinimą su jo sąvoka koreguojant atliktį. Elgesys formuojamas jungiant sudedamuosius atsakus į naujus modelius, kurie savaime gali reprezentuoti sudėtingus įgūdžius. Pradinėje elgesio atlikimo fazėje atsakai atrenkami ir organizuojami kognityviame lygmenyje. Su pavyzdžiais susijusi kylanti veiksmo sąvoka leidžia besimokančiajam iš pat pradžių bent apytiksliai atlikti veiklą.

Sąvokinė pateiktis suteikia vidinį modelį atsakui kurti ir standartą atsakui koreguoti. Elgesio sukūrimas visų pirma apima sąvokos atitikimo procesą, kurio metu gaunamas jutiminis atgalinis ryšys apie atlikimą prilyginamas pastarojo sąvokai. Tada, siekiant kuo didesnio atitikimo tarp turimos sąvokos ir veiksmo, elgesys modifikuojamas, remiantis lyginamąja informacija.

Kartais tvirtinama, jog ginčų dėl mokymosi vietos iki galo negalima išspręsti, nes išmokimas turi būti išreikštas per atliktį. Toks požiūris atsirado atlikus eksperimentus su gyvūnais, kurie labai ribotai gali atskleisti tai, ką žino. Norint sužinoti, ar gyvūnai perprato labirintą, reikia juos priversti perbėgti jį. Žmonėms taikomi kiti išmokimo rodikliai, kurie nepriklauso nuo motorinės atlikties.

Išmokimo stebint laipsnį galima matuoti keliais skirtingais būdais. *Žodinės raiškos testuose* stebintieji turi apibūdinti tai, ko jie išmoko stebėjimo metu (Bandura, Jeffery, & Bachicha, 1974; Bandura, Ross, & Ross, 1963b). Modeliuojamų veiklų simbolines sąvokas taip pat gali-

ma matuoti naudojant *atpažinimo testus*. Šiuo atveju stebintieji atpažįsta modeliuojamą prototipą iš nežymiai nuo jo besiskiriančių alternatyvų arba kuria modeliuojamą struktūrą išdėliodami paveikslėlius, kurie supainiota tvarka vaizduoja skirtingus sudedamuosius veiksmus (Carroll & Bandura, 1985). Kalbant apie elgesį, valdomą taisyklės, sąvokos apima taisyklę arba dėsnį, kuris kuria naujus elgesio pavyzdžius. Taisyklės mokymasis stebint yra vertinamas, prašant stebinčiųjų arba tiksliai nusakyti esminę modeliuojamų atsakų taisyklę, arba parodyti jų supratimą, atliekant *supratingumo testus*, kuriuose pateikiami pavyzdžiai, atspindintys taisyklę (Brown, 1976; Rosenthal & Zimmerman, 1978). *Kylančiojo atlikimo testuose* stebintieji, naudojant teigiamus skatulius ir minimaliai apribojimų, atvirai skatinami atlikti viską, ko išmoko iš modelių (Bandura, 1965b; Bandura, Grusec, & Menlove, 1966). Tyrimai, kuriuose išmokimas stebint išreiškiamas per spontaniškai atliekamų atsakų lyginimą, tikriausiai nepakankamai įvertina išmokimą stebint, nes žmonės paprastai atlieka mažiau nei buvo išmokę, nebent būtų aktyviai skatinami tai daryti. Eksperimentai, kuriuose taikomos sudėtinės įgijimą matuojančios priemonės, rodo, jog žmonės gali išmokti stebėdami dar prieš tai, kai iš tikrųjų atlieka (Bandura & Jeffery, 1973; Bandura, Ross, & Ross, 1963a; Brown, 1976; Rosenthal & Zimmerman, 1978).

Klaidinga sąvoka ir atsako kūrimas. Be abejo, daugeliu atvejų atlikčiai be klaidų nepakanka vien išmokimo stebint. Klaidų galima padaryti dėl daugybės priežasčių. Kai žmonės stebi veiklą tik trumpai arba nereguliariai, jie paprastai geriausiu atveju susiduria tik su fragmentišku veiklos eskizu. Galutinis elgesio produktas turi trūkumų, nes vadovaujamoji vidinė sąvoka nėra tinkama. Atviras lavinimas padeda atpažinti tas ypatybes, kurios buvo apskritai prarastos arba kurios buvo išmoktos tik iš dalies. Esant galimybei toliau stebėti tą pačią modeliuojamą veiklą, stebintieji lengvai sutelkia dėmesį į sunkius segmentus tam, kad būtų užpildytos prarastosios dalys siekiant tikslios atlikties.

Sąvokos atitikimas ir motoriniai trūkumai. Net ir esant tiksliai sąvokos pateikčiai, klaidų gali būti dėl motorinių įgūdžių dalių neatitikimų. Mokymosi stebint tempas ir lygmuo atsako vykdymo stadijoje iš dalies priklausys nuo įgūdžių dėmenų buvimo. Besimokantieji, kurie turi šiuos sudėtinius įgūdžius, gali lengvai juos integruoti tam, kad sukurtų naujus elgesio modelius. Tačiau jeigu tam tikrų įgūdžių dalių trūksta, galutinis elgesio produktas bus klaidingas. Esant trūkumams, įgūdžių dalys, reikalingos sudėtingoms atliktims, pirmiausia turi būti įgyjamos per modeliavimą ir vadovaujamą lavinimą. Tada išmintingai laipsniškai galima kurti vis sudėtingesnes elgesio formas. Mokantis kalbos, pavyzdžiui, nebyliams, autizmu sergantiems vaikams, kuriems nepavyko įsisavinti modeliuojamo posakio žodžiais, pasisekė, kai kalbos dėmenys buvo įtvirtinti dėl apdovanojančio modeliavimo (Lovaas, 1966). Didžioji dalis įgūdžių yra plėtojama hierarchiškai organizuojant veiklos dėmenis. Taigi pirmiausia reikia įsisavinti paprastesnius dėmenis. Kaip matysime vėliau, laipsniškas modeliavimas buvo įrodytas esąs itin veiksmingas formuojant kompetencijas iš paprastesnių dėmenų.

Net jeigu simbolinė modeliuojamos veiklos pateiktis yra įgyjama ir laikoma atmintyje, taip pat egzistuoja įgūdžių dėmenys, žmogus gali nesugebėti koordinuoti skirtingų veiksmų reikiama forma ir eilės tvarka dėl fizinių ribojimų. Maži vaikai stebėdami gali išmokti, kaip reikia vairuoti automobilį, ir gerai išmanyti sudedamųjų veiksmų įvykdymą, tačiau jeigu jie yra per mažo ūgio, kad galėtų tinkamai naudotis įranga, negali sėkmingai vairuoti automobilio. Biologinės struktūros gali veikti elgesio galimybes, todėl kai kurie stebintieji, nesiskiriantys nuo kitų kūno sudėjimu, ūgiu, svoriu ir judrumu, modeliuojamus fizinius įgūdžius įgis greičiau nei kiti.

Tikslų modeliuojamos veiklos elgesio atlikimą taip pat sunku pasiekti, jeigu modelio atliktį valdo vos pastebimų atsakų, kurių negalima stebėti ar lengvai apibūdinti, keitimas. Siekiančiam karjeros operos dainininkui gali būti labai naudinga stebėti prityrusį pedagogą, tačiau tokių vokalinių rezultatų siekti trukdo tai, jog modelio gerkliniai ir kvėpavimo atsakai geriausiu atveju yra tik iš dalies pastebimi.

Sąvokos atitikimas ir atgalinio ryšio informacija. Pirmiau aptarėme neatitikimus tarp sąvokos ir veiksmo, kylančius dėl fizinių įgūdžių dalių trūkumo. Sąvokos retai pirmuoju mėginimu be klaidų transformuojamos į veiksmus, net esant fizinėms galimybėms. Įgudusias atliktis reguliuoja tiek veiksmo sąvoka, tiek informacijos apie tebevykstantį atlikimą suvokimas. Tikslūs atitikimai paprastai pasiekiami koreguojant pirmines pastangas, remiantis informatyviu atgaliniu ryšiu. Neatitikimai tarp sąvokos ir veiksmo parodo, kiek ir kokia kryptimi elgesys turi būti keičiamas, kad būtų galima priartėti prie trokštamos atlikties.

Stebint išmokto elgesio pradinio atlikimo metu žmonės atidžiai tikrina atgalinį ryšį apie jų elgesį ir lygina jį su sąvokos pateiktimi, kad ištaisytų klaidas. Dalis atgalinio ryšio apie elgesį yra vidinė ir gaunama regimosios, girdimosios ir kinestezinės informacijos forma. Žmonės tobulina ir išbaigia savo atliktis matydami, girdėdami ir jusdami tai, ką daro. Tokius atsako informacijos šaltinius dažnai papildo išorinis atgalinis ryšys, pavyzdžiui, žinios apie veiksmų rezultatus ar socialinis vertinimas, kuris parodo atlikties įgudimą ir klaidas. Tačiau kai veiksmo modelis lavinimu yra susisteminamas, veiksmus galima atlikti greitai ir meistriškai, nereikalaujant nuolatinio sąmoningo tikrinimo. Įgūdžių automatizavimą nuodugniau aptarsime vėliau.

To, kas nepastebima, pavertimas tuo, kas pastebima. Dažnai mokymąsi sunkina tai, kad žmonės negali stebėti savo elgesio. Sunku tiksliai atlikti tai, ko negalima vizualiai patikrinti. O dėl koordinuotų įgūdžių, pavyzdžiui, teniso ar plaukimo, tai atliekantieji, negalėdami matyti didelės dalies to, ką daro, privalo didžiąja dalimi pasikliauti kinesteziniu atgaliniu ryšiu ir žiūrovų pasakojimais. Todėl pradiniuose vykdymo tarpsniuose besimokantieji gali atlikti daug neteisingų atsakų net galvodami, jog vadovaujasi teisingu modeliu. Tai būdinga ir socialiniam elgesiui. Žmonės dažnai nustemba dėl to, ką jie sako ir daro tarpasmeninių santykių metu, išgirdę savo atlikčių kartojimus.

Sunku valdyti veiksmus, kurie tik iš dalies yra matomi, ar atpažinti ir taisyti klaidas, kad elgesys atitiktų simbolines sąvokas. Jeigu atlie-

kantieji turi aiškią elgesio pateiktį ir gali ligi galo stebėti savo atsakus, jie gali gerinti atliktis, priešpriešindami jas su jų sąvoka net tada, kai nėra informacijos apie atsakų padarinius (Newell, 1976). Tačiau tais atvejais, kai elgesį galima stebėti tik iš dalies, darantieji išvadas apie savo klaidas remiasi akivaizdžiais veiksmų rezultatais. Pavyzdžiui, golfo žaidėjai mėgina nustatyti ir taisyti smūgio klaidas, matydami, kaip golfo kamuoliukas pasisuka į kairę ar nukrypsta į dešinę. Jų žinios apie tai, kokie tiksliai klaidingi judesiai gali sukelti tokius padarinius, rodo, ką reikia taisyti. Kuo mažiau atliekantieji turi galimybių stebėti atsakus, tuo daugiau, mėgindami suderinti veiksmą ir jo sąvoką, jie priklauso nuo su atsaku susijusių padarinių.

Tai, kad elgesio rezultatas didžiąja dalimi yra nulemtas sąvokos įgijimo ir optimalaus atlikčių stebėjimo laiko, rodo tyrimai, kuriuose atliekantieji paprastai negali tiesiogiai matyti atlikčių (Carroll & Bandura, 1982). Besimokantieji neatgamina modeliuojamo pavyzdžio labai tiksliai, jeigu nemato to, ką jie darė, arba jeigu stebi savo atlikimą televizoriaus ekrane prieš tai, kol susidaro tinkamą veiklos sąvokinę pateiktį. Neturėdami standartinės sąvokos, jie negali teisingai panaudoti regimojo atgalinio ryšio. Tačiau kai besimokantieji susikuria veiksmo modelio sąvoką, jų gebėjimas stebėti savo atliktis itin palengvina tikslų atlikimą. Kuo tikslesnė sąvoka, tuo geresnė atliktis (Carroll & Bandura, 1985).

Atlikties ir atgalinio ryšio buvimas tuo pačiu metu yra mažai naudingas, jeigu atliekantieji lieka priklausomi nuo pastarojo, nes galiausiai veiklas reikia atlikti sąlygomis, kur tokio atgalinio ryšio gali ir nebūti. Baleto šokėjai gali lavintis prieš veidrodžius, tačiau vėliau jiems teks šokti be jų. Vėlesnis atlikimas turi būti tikrinamas, remiantis jutimais ir su veiksmais susijusiais matomais padariniais. Toks perkėlimas išties vyksta (Carroll & Bandura, 1982, 1985). Sąvoką pavertus vizualiai valdomu atlikimu, veiklos ir toliau bus atliekamos tiksliai, nors tuo pačiu metu vykstantis regimasis atgalinis ryšys buvo nutrauktas.

Atlikties atgalinio ryšio nauda priklausys nuo jo laiko, tikslumo ir informatyvumo. Uždelsta savistaba apsunkina neatitikimų tarp sąvo-

kos ir veiksmo atpažinimą ir jų ištaisymą, nes lengva įnikti į praeities atlikčių kartojimą, jų nuolat nelyginant su atsiminimais apie tai, kaip jos iš tikrųjų turi būti atliekamos. Be to, ankstyvuosiuose atsiminimų tarpsniuose turima veiklos sąvoka gali būti per daug paviršutiniška, kad galėtų suteikti tinkamą vidinį modelį atlikimo klaidoms ištaisyti. Dėl to net ir trumpas delsimas stebint ankstesnių atlikčių kartojimą mažina savistabos mokomąją naudą (Carroll & Bandura, 1985). Jeigu žmonės įsivaizduoja modeliuojamą veiklą iškart prieš stebėdami savo ankstesnes atliktis, neatitikimai tarp sąvokos ir veiksmo tampa ryškesni, kad būtų galima ištaisyti klaidas. Įsivaizdavimas gali tapti vienu iš būdų, atsveriančių uždelstos savistabos keliamus ribojimus.

Savistaba įrašų ir filmuotos medžiagos kartojimo būdu vis dažniau taikoma įgūdžiams įgyti. Uždelsto ir nevaldomo atgalinio ryšio suteikimas, kaip dažniausiai yra daroma, paprastai duoda menkus rezultatus (Hung & Rosenthal, 1981; Rothstein & Arnold, 1976). Vien elgesio kartojimo parodymas ar pasakymas, kad atliktys buvo klaidingos arba sėkmingos, sukelia nenuspėjamus padarinius. Tokie neapmokyti kartojimai neužtikrins to, kad stebintieji pastebės klaidas arba kad savo elgesyje atsirinks pakeitimus, kuriuos reikia taisyti. Trumpi įvertinimai nustato, ar einama teisinga kryptimi, tačiau teikia mažai informacijos apie atlikties detales. Be informatyvaus atgalinio ryšio ir laipsniškų tarpinių tikslų, kurie padėtų pritaikyti dabartinius pasiekimus tinkama linkme, savistaba, atliekant veiklą klaidingai, gali menkinti stebinčiųjų gebėjimų suvokinius (Brown, 1980). Atlikties atgalinis ryšys turėtų būti sudaromas tokiais būdais, kurie kurtų tiek savo veikmės suvokinius, tiek patį įgūdį. Šis dvigubas tikslas yra skatinamas, akcentuojant pasisekimus ir laimėjimus bei taisant įgūdžių dalių trūkumus (Dowrick, 1983).

Atgalinis ryšys, papildytas vaizdine, garsine ar žodine informacija, labiausiai palengvina mokymąsi, kai atliktys yra tik iš dalies stebimos arba kai natūralus atgalinis ryšys yra sunkiai kontroliuojamas ir suvokiamas. Koreguojamasis atgalinis ryšys, kuris kreipia dėmesį į svarbias dalinių įgūdžių ypatybes, gali padėti plėtotis įgudimui (Del

Rey, 1971). Lyginamieji tyrimai rodo, kad žmonės įsisavina modeliuojamas veiklas greičiau, kai naudojamas filmuotos medžiagos atgalinis ryšys negu tik turėdami ribotų žinių apie atliktis (Neufeld & Neufeld, 1972). Įsisavinus įgūdį, dirbtinį atgalinį ryšį galima nutraukti, neprarandant įgudimo.

Atgalinis ryšys, kuris yra informatyviausias ir kuris teikia daugiausia naudos, remiasi koreguojamuoju modeliavimu (Vasta, 1976). Remiantis šiuo požiūriu, apibūdinančiu kryptingą įgūdžio įgijimą, nesvarbu, tai tenisas, vaidyba, smuiko griežimo meistriškumas ar socialiniai įgūdžiai, sudėtingi atlikties segmentai yra atpažįstami ir gerai žinomi jų atlikimo būdai yra modeliuojami tų, kurie tam yra įgudę. Besimokantieji tada tol kartoja dalinius įgūdžius, kol juos įsisavina. Nuolatinėse užduotyse periodinis atgalinis ryšys apie tai, kaip žmogui sekasi, skatina nustatyti tikslą ir didina dėmesį panašaus pobūdžio veikloms, todėl informatyvus atgalinis ryšys ne tik gerina elgesį, į kurį nukreiptas dėmesys, bet ir lengvina naujų veiklų toje pačioje aplinkoje mokymąsi stebint net ir tada, kai atgalinis ryšys nesuteikiamas (Vasta, 1976).

Motyvacinis procesas

Socialinė kognityvi teorija skiria išmokimą ir atliktį. Toks skyrimas yra svarbus, nes žmonės paprastai atlieka ne viską, ką išmoksta. Jie gali įgyti ir laikyti atmintyje gebėjimus atlikti modeliuojamas veiklas labai gerai, tačiau tikrovėje jas atlieka retai arba iš viso jų neatlieka. Neatitikimai tarp išmokimo ir atlikties turbūt atsiranda tada, kai įgytas elgesys turi mažai praktinės naudos arba turi didelę bausmės riziką. Suteikus teigiamus skatulius, išmokimas stebint, kuris anksčiau nebuvo išreikštas, nedelsiant paverčiamas veiksmu (Bandura, 1965b; Dubanoski & Parton, 1971; Madsen, 1968).

Stebint išmokto elgesio atliktį veikia trys skatulių šaltiniai: tiesioginiai, netiesioginiai ir pačių sukurti. Žmonės labiau linkę demonstruoti tą modeliuojamą elgesį, kuris baigiasi vertingomis pasekmėmis, negu tą, už kurį negauna apdovanojimo arba kuris turi baudžiamus

padarinius. Banduros ir Barabo (1971) tyrimai atskleidė, kokiu būdu išoriniai skatuliai atrenkamai veikia modeliuojamo elgesio atliktį. Veikiami skirtingų modelių, demonstruojančių skirtingas elgesio formas, vaikai selektyviai mėgdžioja tą elgesį, kuris sukelia apdovanojamus padarinius, tačiau atsisako mėgdžioti elgesį, kuris nėra apdovanojamas. Kasdienėse situacijose išoriniai modeliavimo skatuliai gali įgyti materialinės naudos, malonaus ar nemalonaus jutiminio dirginimo, teigiamų arba neigiamų socialinių reakcijų formas ar, išmokus kontroliuoti įvykius, taikant modeliuojamus įgūdžius, apimti veikmės patyrimą.

Panašiai modeliuojamo elgesio atliktį veikia ir matomi padariniai. Tarp didelės dalies elgesio, kuris įgyjamas stebėjimu, didesnį palankumą turi tas elgesys, kuris kitiems pasirodo esąs veiksmingas, nei tas, kuris stebint sukelia neigiamas pasekmes (Bandura, 1965b). Asmeniniai elgesio standartai tampa dar vienu motyvavimo šaltiniu. Vertinamosios reakcijos, kuriomis žmonės įvertina savo elgesį, reguliuoja, kurias veiklas, išmoktas stebint, jie bus labiausiai linkę atlikti. Jie išreiškia tai, kas teikia pasitenkinimą, ir atmeta tai, kam asmeniškai nepritaria (Hicks, 1971; Slife & Rychlak, 1982). Procesus, kuriems padedant stebimi ir vidiniai vertinantys skatuliai veikia kaip skatinamieji veiksniai, aptarsime vėlesniuose skyriuose.

Mowrer (1960) pasiūlė jutiminio atgalinio ryšio teoriją, kuri klasikiniu būdu sąlygotas teigiamas ir neigiamas emocijas akcentavo kaip mėgdžiojamo elgesio skatinamuosius veiksnius. Teorija teigia, jog modeliai atlikties metu dažnai apdovanoja arba baudžia stebinčiuosius, arba pastarieji nujaučia modelių patiriamą pasitenkinimą ir diskomfortą. Kartojantis šioms asociacijoms tarp modeliuojamo elgesio ir emocinio patyrimo, mėgdžiojančius atsakus galiausiai sąlygoja teigiamos ir neigiamos emocijos, todėl stebintieji yra linkę atlikti teigiamai sąlygotus atsakus ir susilaikyti nuo tų mėgdžiojančių atsakų, kurie suteikė neigiamų emocijų.

Egzistuoja pakankamai duomenų, kad vaikų mėgdžiojimą galima padidinti nesąlygotai puoselėjant modelių atliktį arba rodant, jog modeliuojamas elgesys yra apdovanojamas. Tačiau šių tyrimų rezultatai kelia daugiau abejonių nei remia emocinio sąlygojimo teoriją. Nors

modelių puoselėjimas vienodai susijęs su skirtingu elgesiu, kurį jie demonstruoja, jis padidina ne visų, o tik kai kurių atsakų mėgdžiojimą (Bandura & Huston, 1961; Madsen, 1968; Mischel & Grusec, 1966; Rosenhan & White, 1967); jis gali net sumažinti sau privalomo elgesio įsisavinimą (Bandura, Grusec, & Menlove, 1967; Grusec, 1971). Be to, modelio puoselėjimo poveikis mėgdžiojimui skiriasi priklausomai nuo situacijos, laiko ir tinka įvairiam elgesiui (Yarrow & Scott, 1972). Vadinasi, modelio puoselėjimo lygmuo turi mažai vertės numatant, kada, kur ir koks modeliuojamas elgesys bus atliktas.

Tyrimai, kuriuose modeliai atliko konkrečius atsakus, kartu apdovanodami stebinčiuosius ir taip kurdami būtinus sąlygojimo reikalavimus, leidžia dar labiau abejoti emocinio sąlygojimo teorija. Stebintieji mėgdžioja modeliuojamus atsakus vienodai, nesvarbu, ar atsakai yra demonstruojami atskirai, ar kartu su apdovanojimais (Dubanoski, 1972; Foss, 1964). Kai matomos pasekmės veikia mėgdžiojimą, kaip dažnai ir atsitinka, tai tampa reikšmingu ženklu, kad tokie pokyčiai pasiekiami kognityviai dėl sprendimų apie savasties veikmę ir padarinių laukimų, o ne dėl emocijos sąlygojimo pačiu elgesiu.

Plėtodamas emocinio atgalinio ryšio mėgdžiojimo teoriją, Aronfreed (1969) išreiškė nuomonę, kad malonios ir atgrasios emocinės būsenos sąlygoja kognityvius modeliuojamų veiksmų šablonus, taip pat kaip ir somatines užuominas, kylančius dėl veiksmų. Tokią mėgdžiojimo sampratą sunku patikrinti empiriškai, nes ji nepakankamai nuodugniai nusako šablonų ypatybes, procesus, kuriems padedant jie įgyjami, būdus, kuriais emocijos susiejamos su šiais šablonais, taip pat kaip emocionaliai sužadinamos šių šablonų ypatybės paverčiamos ketinimais ir veiksmams būdingomis vidinėmis užuominomis.

Greito atsakų pasirinkimo iš galimų alternatyvų negali lemti emocinis atgalinis ryšys, nes keletas atsakų net ir iš pat pradžių gali būti aktyvuoti akimirksniu, kai žmonės privalo apsispręsti, kaip reaguoti į staiga besikeičiančius įvykius. Pripažindamas šį sunkumą, Mowrer (1960) darė prielaidą, kad pirminis atsakų peržiūrėjimas ir jų atrinkimas visų pirma įvyksta ne veiksmo, bet kognityviame lygmenyje.

Tai neprieštarauja požiūriui, kad žmogaus elgesį labiausiai reguliuoja numatomos būsimos veiksmų pasekmės.

Emocinės savybės, kurios susijusios su elgesiu, negali reguliuoti veiksmų, nes jo raiška keičiasi priklausomai nuo aplinkybių. Pavyzdžiui, agresyvus elgesys (tarkim, sudavimo veiksmas) nepriklausomai nuo to, ar jis yra nukreiptas į tėvus, bendraamžius, ar į negyvus objektus, skiriasi nedaug (jeigu iš viso skiriasi), nors vaikai vengia suduoti tėvams, o bendraamžius užsipuola kur kas greičiau (Bandura & Walters, 1959, 1963). Esant aiškiai apibrėžtoms situacijoms, pavyzdžiui, boksavimuisi per varžybas, šiaip nelinkę smurtauti žmonės kumščiuoja vieni kitus nesivaržydami. Agresija lengviau numatoma remiantis socialiniu kontekstu (bažnyčia ar sporto salė), objektu, į kurį agresija yra nukreipta (tėvai, mokytojai, policijos pareigūnai ar bendraamžiai), suvokiama fizine veikme ir kitais veiksniais, kurie nusako galimas pasekmes, nei remiantis emocijų, susijusių su agresyviais veiksmais ar jų kognityviais šablonais, vertinimu. Tie patys daliniai įgūdžiai privalo tarnauti skirtingiems tikslams. Jeigu reguliavimo mechanizmas būtų įtvirtintas pačiame elgesyje, žmogaus funkcionavimo lankstumas ir gebėjimas prisitaikyti būtų rimtai pažeistas. Štai kodėl kontrolės mechanizmas veikia daugiausia kognityviame lygmenyje, kad tas pats elgesys galėtų būtų laisvai išreiškiamas, liktų nepanaudotas ar priklausomai nuo aplinkybių būtų aktyviai slopinamas.

Daugiaprocesė modeliavimo trūkumų analizė. Dėl daugybės veiksnių, lemiančių mokymąsi stebint, susidūrimas net ir su itin veiksmingais modeliais savaime nesukurs panašių gebėjimų. Žinoma, galima atlikti dalį mėgdžiojamo elgesio, nesiremiant esminiais procesais. Modelis, daugybę kartų demonstruojantis trokštamas veiklas, nurodantis stebėtojams sekti elgesį, skatinantis stebinčiuosius žodžiais ar fiziškai, kai šiems nesiseka, galiausiai apdovanojantis stebinčiuosius, kai šiems pasiseka, ilgainiui sukels atitinkamas atliktis. Kita vertus, siekiant paaiškinti, kaip atsiranda modeliavimas ir kaip pasiekti laukiamų rezultatų, reikia nagrinėti, kokie daliniai procesai valdo šį įtakos būdą.

Mokymosi stebint teorija turi paaiškinti ne tik modeliavimo sėkmę, bet ir trūkumus. Kiekvienu atskiru atveju klaidingas modeliavi-

mas gali įvykti dėl bet kurios iš keturių sudedamųjų funkcijų trūkumų. Daugelis nesėkmių mokymosi stebint metu neabejotinai atsiranda dėl nepakankamo dėmesio. Kitais atvejais stebintieji gali sekti modeliuojamas veiklas, tačiau nesugeba panaudoti šios patirties, nes jiems trūksta kognityvių gebėjimų versti simboliais ir kartoti visa, ką stebėjo. Yra atvejų, kai mokymasis stebint gali sukelti prastą atliktį dėl esamų motorinio atlikimo trūkumų arba dėl nepakankamos motyvacijos. Taigi daugiaprocesė mokymosi stebint analizė tiksliai aprašo galimus disfunkcijos šaltinius ir pokyčių reikalaujančius psichologinius aspektus.

Modeliavimo procesas ir informacijos perdavimo priemonė

Pagrindinė modeliavimo funkcija – perduoti stebėtojams informaciją apie tai, kaip dalinius įgūdžius susisteminti į naujas struktūras. Tokią informaciją galima pateikti pasitelkus fizinį demonstravimą, iliustruotus vaizdus ar žodinį apibūdinimą. Didelė dalis socialinio mokymosi vyksta atsitiktinai arba kryptingai stebint kitus žmones kasdienėse situacijose. Mažų vaikų mokymasis didžiąja dalimi priklauso nuo elgesio modeliavimo, kuris yra paplitęs jų gyvenime. Iš tikrųjų daugelyje kalbų žodis „mokyti" sutampa su žodžiu „rodyti" (Reichard, 1938).

Išsiplėtojus kalbiniams gebėjimams, žodinis modeliavimas pakeičia arba papildo elgesio modeliavimą, tapdamas mokymo būdu, kuriam teikiama pirmenybė. Remiantis tokiais rašytiniais apibūdinimais, žmonėms lengviau įsisavinti socialinius, profesinius ir pramogų įgūdžius, taip pat surinkti ir naudotis sudėtinga įranga bei išmokti tinkamai elgtis skirtingose situacijose. Žodinis modeliavimas yra plačiai taikomas, nes žodžiais galima perteikti neapsakomai didelę dalį elgesio, kurį parodyti būtų pernelyg sunku arba tai atimtų daug laiko. Kadangi žodinis apibūdinimas yra veiksmingas, sutelkiant dėmesį į esmines besitęsiančių veiklų ypatybes, žodinį modeliavimą dažnai lydi elgesio iliustravimas pavyzdžiais.

Kitas bet kuriame amžiuje svarbus socialinio mokymosi šaltinis yra gausus ir įvairus simbolinis modeliavimas, kurį suteikia televizija, filmai

ir kitokio pobūdžio vaizduojamosios žiniasklaidos priemonės. Televizijos atsiradimas itin išplėtė modelių, kurie yra prieinami žmonėms, įvairovę. Anksčiau modeliavimo poveikis daugiausia apsiribodavo elgesio demonstravimu tiesioginėje bendruomenės aplinkoje, o šiais laikais skirtingi elgesio stiliai pasiekia žmones per televiziją patogiai įsitaisius namie. Tiek vaikai, tiek suaugusieji dėl simbolinio modeliavimo įgyja požiūrius, susikuria mąstymo modelius, emocinius polinkius ir naujus elgesio stilius (Bandura, 1973; Comstock *et al.*, 1978; Liebert, Sprafkin, & Davidson, 1982). Dėl veikmės ir plataus viešo demonstravimo modeliai, rodomi per televiziją, ir žiniasklaida vaidina įtakingą vaidmenį kuriant žmonių mintis ir veiksmus. Tolesnė komunikacijos technologijų plėtra leis žmonėms bet kuriuo metu stebėti bet kokią pageidaujamą veiklą, tiesiog naudojant kompiuterio, prijungto prie televizoriaus, valdymo pultą. Vaizdo plokštelių sistemos, palengvinančios priėjimą prie gausybės vaizdinės ir garsinės informacijos, yra dar vienas būdas veiksmingai modeliuoti svarbius įgūdžius. Simbolinis modeliavimas gali perteikti didžiąją dalį žinių apie įgūdžius, todėl asmeninį mokymąsi galima panaudoti naujiems gebėjimams tobulinti ir taikyti.

Labai svarbi simbolinio modeliavimo prasmė slypi jo milžiniškoje dauginamojoje galioje. Kitaip nei mokymasis atliekant veiklą, kai veiksmai kuriami nuolatiniu bandymo ir klaidos patyrimu, mokymosi stebint metu vienas modelis gali perduoti naujus mąstymo ir elgesio būdus daugeliui žmonių skirtingose vietose tuo pačiu metu. Yra dar viena simbolinio modeliavimo ypatybė, didinanti jo psichologinius ir socialinius padarinius. Kasdieniame gyvenime žmonės tiesiogiai sąveikauja tik su nedidele aplinkos dalimi, todėl jų socialinės tikrovės suvokimas yra itin veikiamas netiesioginės patirties, nes tai, ką jie mato, girdi ar perskaito žiniasklaidoje, nereikalauja tiesioginio taisymo bandymais. Kuo labiau žmonių įsivaizdavimas apie tikrovę priklauso nuo žiniasklaidos simbolinės aplinkos, tuo didesnis yra pastarosios socialinis poveikis.

Naujos technologijos padeda didinti mokomąją modeliavimo galią. Daug žada kompiuterinės grafikos naudojimas modeliuojant ir gerinant fizinius įgūdžius. Kai kuriuos įgūdžius gali būti sunku suvokti ir

tobulinti, nes juos sudarantys veiksmai gali trukti sekundės dalį. Besimokantiesiems sunku ne tik todėl, kad neįmanoma aiškiai pamatyti to, kas yra modeliuojama, bet ir todėl, kad sudėtinga patikrinti savo atlikimą, nes dalis veiklos yra už regimojo lauko. Kad būtų įmanoma stebėti modeliuojamas atliktis, nematomas plika akimi, naudojamos kameros itin greitai besikeičiantiems vaizdams (Gustkey, 1979). Atlikimas paskui perduodamas į kompiuterio ekraną, leidžiant stebėtojams geriau suprasti, ką geriausia daryti kiekvienu veiksmo momentu. Taip atgalinis ryšys tampa labiau pamokomas. Įgūdžių vykdymo klaidas grafiškai nurodo elektroninė filmuoto atlikimo analizė.

Įgūdžiams tobulinti taip pat vis plačiau naudojamas kompiuterizuotas savo atlikčių modeliavimas (Grayson, 1980). Asmens atliktys yra filmuojamos ir analizuojamos elektroniniu būdu tam, kad jas būtų galima taisyti. Tada filmuotoje medžiagoje paliekama tik tobula atliktis. Besimokantieji vėl ir vėl stebi save sėkmingai atliekant veiklą ir taip kuria idealią veiklos sampratą. Įrodyta, kad toks savo sėkmingos veiklos modeliavimas, naudojant vaizdo juostą, gerina atliktį (Dowrick, 1983). Vis dėlto pasakojimus, kad kompiuterizuotas vidinis modeliavimas yra itin sėkmingas, dar reikia empiriškai patvirtinti.

Informaciją apie atsaką galima perduoti ne tik vaizdu ar garsu, bet ir pasitelkiant kitus modalumus, nors ir ne taip tiksliai. Kurtieji ir aklieji, mokydamiesi kalbėti, remiasi kinesteziniu modeliavimu, liesdami kalbančiųjų modelių burnos ir gerklės raumenų atsakus (Keller, 1927; Young & Hawk, 1955). Akliems bei silpnaregiams žmonėms itin naudinga justi modelio judesius ir kartu klausytis žodinių aprašymų (Burleson, 1973). Matantiems, tačiau blogai girdintiems, naudinga pateikti grafinį kalbėjimo modelius atitinkantį gerklų vibracijos vaizdą (Fourcin & Abberton, 1972). Kalbantieji plėtoja kalbą derindami savo kalbą su jiems modeliuojamų posakių bangų formomis.

Socialinė kognityvi teorija labiau domisi reprezentacinio veiksmo valdymo procesu nei konkrečia priemone, kuria gaunama informacija apie atsaką. Nepaisant to, ar informacija gaunama žodžiais, vaizdais, ar veiksmais, esminis sąvokos atitikimo procesas išlieka tas pats. Ana-

lizuojant bendrus skirtingų modeliavimo modalumų procesus, susijusius su mokymusi, lengviau suprasti mokymosi mechanizmus negu kurti atskiras teorijas, aiškinant kiekvieną modeliavimo modalumą.

Tai nereiškia, kad visos modeliavimo formos yra vienodai veiksmingos. Jos skiriasi teikiamos informacijos kiekiu ir galimybėmis išlaikyti dėmesį. Nuo informacijos pateikimo priklauso jos kognityvus apdorojimas. Norint gauti tinkamiausią informaciją iš žodinio ir vaizdinio modeliavimo, remiamasi skirtingais kognityviais įgūdžiais ir kodavimo būdais (Salomon, 1979). Gauti naudos iš žodinio modeliavimo galima veikiau kalbinėmis ir sąvokinėmis patirtimis nei iš vaizdinio modeliavimo, kuris nesunkiai krypsta į paprastesnes vaizdines pateiktis. Stebintieji, žinoma, gali gauti daugiau iš vaizdinio modeliavimo, jeigu jis perduoda informaciją, koduotą bendromis žodinėmis taisyklėmis atminties pateikčiai. Skirtingi modeliavimo būdai gali būti susiję su skirtingais kognityvaus apdorojimo lygmenimis. Salomon (1983, 1984) nustatė, kad kuo daugiau kognityvių pastangų dedama tinkamai informacijai suvokti ir prasmei išsiaiškinti, tuo geriau išmokstama ir prisimenama tai, kas buvo pateikta taikant konkrečią priemonę. Paprastai vaikai vaizdines priemones laiko lengvomis, o rašytines – sunkiomis, todėl mokydamiesi iš vaizdinių deda mažiau pažintinių pastangų negu mokydamiesi iš rašytinių šaltinių. Lygiavertę informaciją teikiančios priemonės, besiskiriančios suvokiamu reiklumu, gali kurti skirtingą mokymąsi stebint, nes sužadina skirtingą kognityvaus apdorojimo mastą.

Nuo stebėtojo raidos lygmens priklauso, ar gerai bus kognityviai apdorotos skirtingos modeliuojamos informacijos formos. Ankstyvaisiais gyvenimo metais kūdikiai ir dar nekalbantys vaikai, norėdami gauti pakankamai informacijos apie veiksmingus elgesio būdus, turi remtis fiziniais pavyzdžiais. Įgijus kalbinių ir pažinimo įgūdžių, mąstymo ir elgesio būdų galima išmokti žodiniu modeliavimu. Žodžius lengvai galima vartoti ne tik konkretiems veiksmams simbolizuoti, bet ir naujų modeliuojamo elgesio atvejų taisyklėms kurti.

Nors dėl žodinių simbolių lankstumo modeliavimas tampa įvairesnis ir naudingesnis, tačiau ir žodinis modeliavimas yra ribotas. Dažnai

sunku žodžiais perteikti tiek pat informacijos, kiek galima parodyti vaizdais ar tiesiogiai demonstruojant. Be to, veiksmai paprastai veiksmingiau negu žodžiai patraukia dėmesį. Dažnai tiek vaikų, tiek suaugusiųjų dėmesį labiau patraukia televizijos vaizdai negu žodiniai ar rašytiniai pasakojimai tuo pačiu klausimu. Be to, žodinių būdų poveikis labai priklauso nuo kognityvių sąlygų. Jeigu stebinčiųjų kalbiniai gebėjimai nėra pakankamai išplėtoti, daugiau naudos iš elgesio rodymo nei iš žodinio modeliavimo (Rosenthal & Zimmerman, 1978). Žinoma, kasdieniame gyvenime retai kada mokomasi apsiribojant vienu modalumu. Žmonės modeliuoja elgesį informacija, perduodama tiek aikščiais kitų žmonių veiksmais, tiek žodžiais.

Modeliavimo būdų lyginimas. Kaip minėta, santykinė skirtingų modeliavimo modalumų veikmė priklauso nuo stebėtojo raidos kompetencijos ir modeliuojamų veiklų sudėtingumo ir palankumo kodavimui. Labai mažiems vaikams pateikus gyvą ir vaizdinį modelius, suteikiančius tiek pat atsako informacijos ir vienodai išlaikančius dėmesį, išmokimo stebint lygmuo būna labai panašus (Bandura, Ross, & Ross, 1963a). Žodinio modeliavimo tyrimai su gerai kalbą suprantančiais vaikais parodė, kad modeliuojamo elgesio stiliams perduoti fizinis modelio buvimas nėra būtinas, jeigu modeliuojami veiksmai tinkamai pavaizduojami žodžiais (Bandura & Mischel, 1965).

Kai kada mokymasis žodiniu modeliavimu vadinamas „nurodymais" ir skiriamas nuo modeliavimo – esą du poveikio būdai atskleidžia skirtingus procesus. Analizuojant žodžių įtaką elgesiui, svarbu skirti *raginančiuosius* ir *modeliuojančiuosius* nurodymų poveikius. Žodžiais galima skatinti žmones atlikti tai, ką jie išmoko anksčiau, arba galima mokyti naujo elgesio. Didžiausią įtaką tinkamų įgūdžių plėtotei nurodymai daro tada, kai tiek aprašo, kaip atlikti tam tikrą elgesį, tiek jį skatina. Naujoms veikloms žodinis raginimas, nesuteikiant atsako nurodymo, yra mažai veiksmingas. Pavyzdžiui, nedaug pasiektume pasiūlę naujokui, nieko nežinančiam apie lėktuvus, eiti pilotuoti orlaivio. Empiriškai lyginant instrukcijas ir žodinį modeliavimą (Masters & Branch, 1969) nustatyta,

kad abu poveikio tipai daro įtaką dėl žodinio modeliavimo ir skiriasi tik išreikštumu, su kuriuo yra apibūdinamas atitinkamas elgesys. Suteikus informatyvią taisyklę apie elgesį, pokyčiai būna greitesni nei tuomet, kai stebintysis pats iš kelių pavyzdžių padaro išvadą apie taisyklę.

Kadangi nurodymai teikia taisykles, kaip kurti pavyzdžius, o modeliavimas teikia pavyzdžius sudaryti taisyklėms, Marlatt (1972) nurodymus laikė dedukcinio, o modeliavimą – indukcinio pobūdžio. Kai kuriais atvejais toks skyrimas gali būti naudingas, tačiau ne visada. Priskirtiems įgūdžiams, kuriuos dėl paprotinių ar įprastų reikalavimų dera atlikti vienodai, žodžiai ir veiksmai teikia lygiavertę informaciją. Pavyzdžiui, žodiniai nurodymai nesiskiria nuo elgesio rodymo mokant žmones vairuoti automobilį. Nurodymai ne visada yra bendrojo pobūdžio, o modeliavimas – savitas. Dažniau nurodymas ne apibūdina bendrąsias elgsenos taisykles, o nusako, kaip atlikti konkretų veiksmą. Esant kognityviam modeliavimui, modeliai dažnai įgarsina veiksmų pasirinkimo taisykles ir strategijas (Meichenbaum, 1977). Ar mokymasis dėl modeliavimo yra indukcinis, ar dedukcinis, priklauso nuo to, kas yra modeliuojama.

Rosenthal ir Zimmerman (1978) analizavo atliktus tyrimus, nagrinėjančius, kokiu lygmeniu vaikai išmoksta, o paskui apibendrina taisyklėmis paremtą elgesį naujoms situacijoms, kai yra mokomi taisyklės, stebi modeliuojamas pagal taisyklę atliktis arba gauna taisyklę kartu su modeliuojamais pavyzdžiais. Mažiems vaikams elgesio modeliavimas (iš kurio turi būti išvesta atsakus grindžianti taisyklė) yra tiek pat ar net reikšmingesnis už žodinį nurodymą taisyklei kurti apibendrintus pokyčius. Vis dėlto geriausiai apibendrinti pažinimo įgūdžiai sudaromi pateikiant taisykles ir kartu parodant, kaip jos gali būti pritaikytos konkrečioms situacijoms (Rosenthal & Zimmerman, 1978). Panašiai yra ir su tarpasmeniniais įgūdžiais (Decker, 1982). Paprastai reikia abiejų vadovavimo tipų, kadangi žmonės gali išmokti abstrakčius dėsnius, tačiau nematydami naudą rodančių pavyzdžių dvejoti dėl jų taikymo.

Kokie ribotumai kyla ilgesnį laiką įprastoje aplinkoje mokantis abstrakčių dėsnių vien žodinėmis formomis, atskleidžia White'o ir Rosenthalio (1974) tyrimas. Tyrime dalyvavę vaikai įgijo daug svarbių

žinių, kai jiems pateikiami nurodymai buvo kaitaliojami su pavyzdžių rodymu, o taikant vien žodinius nurodymus išmoko mažai. Ryškūs pavyzdžiai padeda sutelkti dėmesį ir suteikia prasmingus atitikmenis abstrakčioms sąvokoms. White ir Rosenthal taip pat pastebėjo, kad elgesio pavyzdžių pateikimas ne tik lengvina mokymąsi, bet ir sukuria teigiamas nuostatas į dalyką. Apkritai tai yra labai svarbu. Nurodymai turėtų kurti teigiamas nuostatas į tai, ko mokomasi (Mager, 1968). Mokymasis, skatinantis mokomo dalyko pomėgius, net ir praėjus ilgesniam laikui po nurodymų suteikimo, skatina savarankišką mokymąsi.

Socialiniu kognityviu požiūriu skirtingus mokymosi būdus grindžia bendras sąvokos atitikimo mechanizmas. Skirtingai įvardijami būdai (pavyzdžiui, instruktavimas, modeliavimas, treniravimas) gali suteikti panašios informacijos. Vadinasi, anksčiau buvęs veiksmingas metodas ne visada gali derėti su kitu metodu, nes jis suteikia nereikalingą informaciją (Eisler, Blanchard, Fitts, & Williams, 1978; Rosenthal & Bandura, 1978; McFall & Twentyman, 1973). Pakeitus metodų taikymo seką, dabartinė veikmė gali arba pagerėti, arba nukentėti. Dėl šių priežasčių svarbiau ne tai, kaip šios mokymo įtakos vadinamos, o kiek ir kokios informacijos suteikia. Pernelyg dažnai ginčai dėl informacijos priemonių pavadinimų atitraukia dėmesį nuo mokymosi proceso supratimo pažangos.

Žodinis mąstymo procesų modeliavimas. Žmogui mokantis plėtojasi kognityvūs įgūdžiai gauti ir naudoti žinias ateičiai. Stebintieji gali mokytis mąstymo įgūdžių ir jų taikymo kurdami taisykles ir strategijas, kurias naudoja modeliai, priimdami sprendimus. Vis dėlto kai mąstymo procesai nepakankamai atsispindi modeliuojamoje veikloje, ne taip lengva keisti kognityvius įgūdžius, modeliuojant vien strategijas. Kraštutiniu atveju modelis išsprendžia klausimą kognityviai, o veiksmuose atsispindi tik galutinis sprendimo žingsnis. Stebintysis mato tik galutinį rezultatą, o ne kognityvų procesą, kaip šis rezultatas buvo pasiektas.

Kognityvių įgūdžių mokymąsi galima palengvinti, jeigu atlikdami veiklas, reikalaujančias spręsti uždavinius, modeliai verbalizuoja mąstymo strategijas. Taigi per aikščią pateiktį galima susipažinti su mintimis,

vadovaujančiomis veiksmams. Tiek mąstymo, tiek veiksmų modeliavimas turi keletą naudingų bruožų, kurie prisideda prie jo veikmės kuriant apibendrintus, ilgalaikius kognityvių įgūdžių pagerėjimus. Nežodinis modeliavimas padeda atkreipti ir išlaikyti dėmesį, o tai pasiekti vien kalba yra sunku. Jis taip pat suteikia informatyvų prasminį kontekstą, kuriame galima taikyti išreikštas žodžiais taisykles. Elgesio raiškos suteikia prasmę kognityvioms abstrakcijoms. Be to, verbalizuotas taisykles ir strategijas galima įvairiomis formomis dažnai kartoti, kiek reikia kognityviam įgūdžiui perteikti, neapsunkinant stebėtojo domesio skirtingais pavyzdžiais. Įvairiapusis taikymas padeda giliau suprasti generatyvias taisykles.

Meichenbaum (1977) sukūrė kognityvių įgūdžių plėtojimo programas, kurių pagrindas yra mąstymo procesų modeliavimas drauge su veiksmo strategijomis. Pastebėta, kad mąstymo ir veiksmo modeliavimas kartu paprastai labiau pagerina kognityvius įgūdžius negu vien veiksmo modeliavimas (Denney, 1975; Denney & Denney, 1974). Kalbėdami apie kognityvią raidą, plačiau apžvelgsime žodinio mąstymo modeliavimo indėlį tais atvejais, kai veiksmo metu kognityvius procesus galima stebėti tik iš dalies.

Pastiprinimo vaidmuo mokymesi stebint

Dėl pastiprinimo vaidmens mokymosi stebint procese iki šiol nesutariama. Biheivioristinės mėgdžiojimo teorijos teigia, jog tam, kad imitaciniai atsakai būtų išmokti, jie turi būti atlikti ir pastiprinti (Baer & Sherman, 1964; Miller & Dollard, 1941; Gewirtz, 1971). Operantinio sąlygojimo analizė remiasi standartine trijų dėmenų paradigma: $S^d \rightarrow R \rightarrow S^r$, kur S^d reiškia modeliuojamą dirgiklį, R atitinka imitacinį atsaką, o S^r nurodo pastiprinantį dirgiklį. Mokymasis stebint lengviausiai pasiekiamas diferenciniu pastiprinimu. Kai modelio veiksmus atitinkančios reakcijos yra pastiprinamos, o besiskiriančios – nepastiprinamos arba baudžiamos, kitų elgesys tampa užuomina atitinkamam atsakui.

Jeigu stebintieji mėgdžiojimo elgesį atlieka ne toje pačioje aplinkoje, kurioje jis modeliuojamas, jeigu nei modelis, nei stebintieji nėra

pastiprinami ir jeigu stebėjimu išmoktas elgesys pirmą kartą atliekamas po kelių dienų, savaičių ar mėnesių, tokia sąvokinė schema mokymosi stebint tinkamai paaiškinti negali. Tokiomis sąlygomis, kurios žymi plintančią mokymosi stebint formą, du iš veiksnių ($R \rightarrow S^r$), sudarančių trijų dėmenų paradigmą, nedalyvauja mokymesi, o trečiasis veiksnys (S^d, modeliuojanti užuomina) nedalyvauja situacijoje, kur išmoktas stebint elgesys buvo atliktas pirmą kartą. Operantinė analizė aiškina, kaip kitų žmonių veiksmai ar laukiami apdovanojimai gali sukelti jau anksčiau išmoktą mėgdžiojamąjį elgesį. Vis dėlto ji nepaaiškina, kaip stebint išmokstamos naujos struktūros. Tai pirmiausia atlikties valdymo, o ne mokymosi teorija.

Remdamasis mėgdžiojimo operantiniame sąlygojime analize, Gewirtz (1971) mokymąsi stebint laikė analogišku paradigmos, kuri taikoma diskriminaciniam mokymuisi tirti, atitikimo pavyzdžiu. Čia iš kelių lyginamų dirgiklių žmonės renkasi vieną, turintį bendrą savybę su pavyzdyje pateiktu dirgikliu. Nors tiek modeliavimas, tiek atitikimas pavyzdžiui apima atitikimo procesą, juos sunku būtų lyginti. Iš pavaizduoto plaukimo, golfo, slidinėjimo, fechtavimo asmuo gali tiksliai pasirinkti tai, kas atitinka slidinėjimo pavyzdį, tačiau negali nusileisti slidėmis nuo kalno. Yra daug veiklų, kurias lengvai atpažįstame, tačiau negalime tinkamai jų atlikti. Skiriantysis stebėjimas tėra viena mokymosi stebint funkcijos dalis, o ne pats mokymosi procesas.

Gewirtzo požiūris į mokymąsi stebint yra ganėtinai neapibrėžtas, nes jis arba abejoja, kad toks reiškinys egzistuoja, arba suprastina jį iki socialinio jau anksčiau išmoktų atsakų palengvinimo, arba kaip aiškinimus siūlo aprašomuosius pavadinimus (pavyzdžiui, „apibendrintas mėgdžiojimas“, „mokymasis mokytis“, „skiriantysis operantas“). Tai, kad žmonės mokosi stebėdami, kadangi jie „išmoko mokytis“ arba įgijo „skiriantįjį operantą“, nepaaiškina, kaip atsakai organizuojami į naujas struktūras nepastiprinant atlikties.

Kadangi neįmanoma sužinoti visos stebėtojo mokymosi istorijos, kai kurie autoriai teigė, kad negalima ir įrodyti, jog negalima įrodyti priešingo dalyko – kad tam tikras elgesys nebuvo išmoktas iki modelia-

vimo patyrimo. Tai, kad žmonės gali išmokti naujų atsakų stebėdami, galima lengvai parodyti ir nekontroliuojant ar nesurašant visos jų gyvenimo istorijos. Tam tereikia modeliuoti pirminį atsaką, tokį kaip žodis *zergebanfloger* – anksčiau niekad negirdėtą, nes jį ką tik sukūrėme, – ir patikrinti, ar stebintieji jį išmoksta po vieno, ar kelių modeliuotų pateikimų. Retai pasitaiko, kad pastiprinamas niekada anksčiau žmogaus nematytas elgesys. Kad ir kokia veikla būtų pastiprinama, veikiausiai bent iš dalies ji buvo išmokta iš ankstesnių stebėjimo patirčių. Nepriklausomai nuo to, ar nuosekliai taikysime ankstesnį argumentą, operanto tyrinėtojai turėtų įvertinti kiekvieną stebėjimo patirtį asmens gyvenimo istorijoje tam, kad patvirtintų, jog būtent pastiprinimas buvo atsakingas už mėgdžiojimo elgesį.

Kai elgesys pasikeičia be pastiprinimo, radikalūs biheivioristai kaip priežastį mini pastiprinimų istoriją. Tą pačią istoriją galima pasitelkti aiškinant ir mokymąsi stebint. Biheivioristai teigia, kad pirminis atitinkamas atsakas kyla atsitiktinai, kaip kūno poreikis arba selektyviai pastiprinant atsitiktinį elgesį. Pastiprinimui kartojantis, pats atsako panašumas tampa apdovanojantis (Baer & Sherman, 1964) arba jis suteikia skiriantįjį dirgiklį, kad mėgdžiojantis elgesys bus pastiprintas (Gewirtz, 1971). Todėl teigiama, kad pastiprinimas kuria „apibendrintą mėgdžiojimo polinkį", skatinantį žmones mėgdžioti įvairius atsakus, kurių dauguma lieka neapdovanoti. Toks apibendrintas polinkis yra apibūdinamas kaip savaime apdovanojantis Baerio apybrėžoje ir kaip nediskriminuojanti dispozicija Gewirtzo siūlyme.

Įrodymai, kuriuos trumpai apžvelgsime, prieštarauja požiūriui, kad žmonės mėgdžioja, nes pats atsako panašumas yra apdovanojamas. Gewirtzo aiškinimui, kad elgesio panašumas suteikia užuominą tolesnei imitacijai, taip pat kyla sunkumų. Kaip pažymėjo Parton (1976), elgesio panašumas negali būti antecedentine užuomina mėgdžiojimui, nes negalima pamatyti elgesio panašumo tol, kol nėra mėgdžiojančio atsako. Gewirtzo schemoje tariama priežastis (atsako panašumas) įvyksta po padarinio (atitinkamas elgesys).

Aiškinimas, kad panašumas lemia mėgdžiojimą, ne tik prieštarauja logikai, sukeičiant padarinį ir priežastį vietomis, bet ir neparemiamas

empiriniais duomenimis. Žmonės kartkartėmis apdovanojami už tai, kad elgiasi kaip kiti, tačiau taip yra ne neskiriamai. Ar mėgdžiojimai bus apdovanoti, ar už juos bus nubausta, ar jų nepaisyta, priklauso nuo modelių, veiksmų pobūdžio, asmenų, į kuriuos elgesys yra nukreiptas, laiko ir vietos, kur atliekamas modeliuojamas elgesys. Ne elgesio panašumas *per se* lemia panašius modeliuojamo elgesio padarinius. Apdovanojant už tam tikrų modelių mėgdžiojimą, neapdovanojant ar baudžiant už kitų, patys modeliai tampa užuominomis, padedančiomis numatyti atrenkamąjį mėgdžiojimą (Bandura & Barab, 1971). Dažnai numatyti padeda ir pats elgesio pobūdis. Pavyzdžiui, jeigu veiksminga mėgdžioti bendradarbiavimą, o neveiksminga – agresiją, vaikai atrenkamai labiau vertins modeliuojamą bendradarbiavimą (Chittenden, 1972). Kitais atvejais pati situacija, kurioje atliekamas modeliuojamas elgesys, gali padėti patikimai numatyti. Agresiją vaikai mėgdžios aplinkoje, kurioje ji apdovanojama, tačiau ne ten, kur ji veikiausiai bus baudžiama (Bandura & Walters, 1959; Hicks, 1968).

Trumpai tariant, numatyti, kaip bus mėgdžiojamas elgesys, galima įvairiai. Remdamiesi įvairiais numatančiosios informacijos šaltiniais, stebintieji kuria laukimus dėl savo mėgdžiojamojo elgesio. Reguliuojantis mechanizmas yra būtent pasekmių numatymas, o ne sąlygotas panašumas.

Nors laukimai dėl padarinių, kylantys iš stebėtų ar patirtų pasekmių, gali būti mokymosi stebint motyvacijos šaltinis, pastiprinimo istorija tikrai nepaaiškina, kaip stebint išmokstama elgesio modelių. Ankstyvojo mėgdžiojimo determinantai nepakankamai ar net klaidingai aiškina, kaip stebėjimu mokomasi elgesio struktūrų. Iš pradžių mėgdžiojančius kūdikio veiksmus išoriškai kreipia modelio veiksmai. Greitas mėgdžiojimas gali vykti be simbolinės pateikties ir mokymosi. Išoriškai valdomo ir uždelsto modeliavimo skirtumas yra tarsi skirtumas tarp čia pat esančio automobilio piešimo ir piešimo iš atminties. Piešiant iš atminties, ranka automatiškai nepiešia automobilio; tam veikiau reikia remtis atmintyje esančiomis vaizdinėmis pateiktimis.

Kai tarp stebėjimo ir atlikties praeina bent šiek tiek laiko, nesami modeliuojami įvykiai turi būti viduje pateikti simboline forma. Taigi

esminiai mokymosi stebint determinantai yra kognityvūs veiksniai, padedantys laikymui ilgalaikėje atmintyje. Stebintieji, kurie paverčia modeliuojamas veiklas lengvai prisimenamais simboliais, modeliuojamą elgesį geriau išmoksta ir prisimena (Bandura, Grusec, & Menlove, 1966; Bandura, Jeffery, & Bachicha, 1974). Modeliuojant sudėtingas veiklas be kognityvios transformacijos mokymasis stebint iš esmės arba apskritai nevyksta (Bandura & Jeffery, 1973). Kadangi uždelstą modeliavimą valdo kiti procesai negu išoriškai skatinamą mėgdžiojimą, mėgdžiojimu modeliavimo paaiškinti negalima.

Nei „pastiprinimų istorija", nei „apibendrintas polinkis mėgdžioti" nepaaiškina, kodėl suaugusieji, net gavę gausybę pastiprinimų už atitinkantį elgesį, nieko neišmoksta stebėdami kitus, jeigu modeliuojama informacija nėra kognityviai keičiama. Taip pat negalima paneigti kognityvių veiksnių privalumų, pasirėmus neteisinga prielaida, kad kognityvūs veiksniai kildinami iš mėgdžiojančio elgesio (Gewirtz & Stingle, 1968). Priešingai, nagrinėjant kognityvių mechanizmų raišką mokymesi stebint, stebinčiųjų prašoma iš anksto kognityviai apdoroti tai, ką mato. Jie koduoja ir kartoja balsu, norėdami viešai parodyti paprastai nepastebimus procesus. Tokiu būdu atminties kodai yra įvertinami iš anksto ir nepriklausomai nuo motorinės atlikties.

Socialiniu kognityviu požiūriu mokymasis stebint pasireiškia kognityviai apdorojant modeliuojamus įvykius iki bet kokių atsakų atlikties ir nebūtinai reikalauja išorinio apdovanojimo. Tai nereiškia, kad vien modeliuojamos veiklos rodymo pakanka mokymuisi stebint sukurti. Ne visą individą veikiantį dirginimą jis neišvengiamai pastebi, ir net jeigu pastebi, ne viską išlaiko atmintyje tam tikrą laiką.

Skatuliai yra svarbūs mokymuisi stebint, tačiau jie veikiau turi antecedentinę, o ne konsekventinę įtaką. Naudos numatymas gali veikti tai, kas yra regima, o kas liks nepastebėta. Žinojimas, kad tam tikro modelio elgesys yra veiksmingas siekiant vertinamų padarinių arba vengiant neigiamų, gali nukreipti ir padėti išlaikyti sutelktą dėmesį į modelio veiksmus ir taip pagerinti mokymąsi stebint. Be to, numatytos naudos gali pagerinti laikymą atmintyje to, kas buvo išmokta stebint, skatinant simbolizuoti ir kartoti itin vertinamas modeliuojamas veiklas.

Modeliavimo teorijos veikiau skiriasi tuo, kaip aiškina būdą, kuriuo skatuliai veikia mokymąsi stebint, nei tai, ar skatuliai svarbūs mokymosi procese. Daugiausia nesutariama dėl to, ar pasekmės pastiprina prieš tai buvusius mėgdžiojimo atsakus ir jų ryšį su dirgikliu, ar lengvina mokymąsi dar prieš atliekant mėgdžiojantį atsaką, sustiprindamos dėmesio, kodavimo ir kartojimo procesus. Mokymąsi stebint galima veiksmingiau pagerinti, iš anksto stebinčiuosius informuojant apie priimamos modeliuojamos veiklos naudas nei laukiant, kol modelis atsitiktinai bus pamėgdžiotas, ir jie už tai bus pastiprinti.

Skatuliai yra ne tik būtini, bet ir palengvinantys, nes ne vien numatomos pasekmės gali veikti žmonių dėmesio kryptį. Nereikia pastiprinti, kad žmogus klausytųsi įdomių garsų ar žiūrėtų patrauklius vaizdus. Jeigu patys įvykiai atkreipia dėmesį į modeliuojamas veiklas, teigiami skatuliai nepagerina mokymosi stebint (Bandura, Grusec, & Menlove, 1966; Rosenthal & Zimmerman, 1978). Išties, kai visiškai išplėtojamas gebėjimas mokytis stebint, žmonės neišvengiamai išmoksta kažką iš to, ką mato.

Kadangi yra giliai įsitvirtinęs požiūris, jog atsakai turi būti atliekami dar prieš tai, kai jie gali būti išmokti, radikalūs biheivioristai pamėgino mokymąsi stebint suprastinti iki operantinio sąlygojimo. Įrodymai apie kognityvų tarpininkavimą atlikimo mokymuisi rodo, jog suprastinta analizė turi vykti priešingai. Kai žmonės mokosi remdamiesi atsakų pasekmėmis, jie kuria atitinkamą elgesį, stebėdami savo veiksmų rezultatus ir iš gaunamos informacijos vienetų darydami išvadas apie elgesio sąrangą. Tokiu būdu operantinis sąlygojimas tampa tam tikru mokymosi stebint atveju. Geri pavyzdžiai geriau perteikia informaciją apie atsakus, nei tai daro pasekmės veiksmų, kurie yra atliekami nepasirengus. Todėl elgesio sąrangą konstruoti simboliškai galima daug greičiau remiantis stebimais pavyzdžiais nei nagrinėjant savo veiksmų rezultatus.

Žmonių dėmesys vykstantiems modeliuojamiems įvykiams yra mažas arba atsitiktinis, kai jie patys sąmoningai nepakankamai kontroliuoja savo dėmesį. Tokiomis sąlygomis skatulių suteikimas už išmokimą stebint gali padidinti ir kreipti dėmesį į tą modeliuojamą elgesį, kuris kitu atveju liktų nepastebėtas. Modelio atsakų pasekmės

tiek kreipia dėmesį į modeliuojamą elgesį, tiek lengvina jo mokymąsi (Yussen, 1974). Įrodymai, jog bausmė didina baudžiamo elgesio išmokimą stebint, prieštarauja pastiprinimo teorijai ir labiau grindžia požiūrį, jog atsakų pasekmės tarnauja kaip dėmesį ir įsiminimą gerinantys veiksniai, o ne kaip atgalinį poveikį turintys modeliuojamų veiksmų pastiprintojai.

Daugelis tyrimų, nagrinėjančių skatulių indėlį į mokymąsi stebint, taiko dirbtinį modeliuojamų veiksmų grupės demonstravimą, be blaškančių dirgiklių, galinčių nukreipti dėmesį į kitus įvykius. Stebintieji negali nepastebėti, kas jiems rodoma, nesvarbu, jiems buvo ar nebuvo suteikti skatuliai taip elgtis. Kasdienėse situacijose daugelis veiklų vyksta vienu metu, ir žmonės turi pasirinkti, kurias iš alternatyvių veiklų, kada ir kiek laiko jie stebės. Alternatyvų funkcinė vertė ta, kad jos suteikia vieną pagrindą, kuriuo remiantis sprendžiama, kurias iš modeliuojamų atlikčių yra verta stebėti ir išmokti. Taigi skatulių vaidmuo mokymesi stebint bus didesnis tomis sąlygomis, kai tai, kas yra stebima, bus pasirinkta laisvanoriškai, o ne rodoma priverstinai.

Tiek pastiprinimo, tiek socialinė kognityvi teorijos daro prielaidą, jog tai, ar žmonės nuspręs, ar ne atlikti tai, ką išmoko stebėjimu, yra veikiama tokių veiksmų pasekmių. Tačiau socialinė kognityvi teorija apima plačią skatulio poveikių sritį, įtraukdama išorines, netiesiogines ir savo sukeltas pasekmes. Paprastas rodymas, jog modeliuojami atsakai yra atliekami dažniau tada, kai yra apdovanojami, nei tada, kai nėra, neturi nieko bendra su ginču dėl pastiprinimo vaidmens mokymesi stebint. Visos teorijos numato tai, jog skatuliai lengvina atliktį. Norint nustatyti mokymąsi stebint lemiančius veiksnius, reikia išmokimo patikrinimo tyrimų, kuriuose po naujos atlikties rodymo stebinčiųjų arba yra prašoma apibūdinti modeliuojamas struktūras ar taisykles, kuriomis vadovaujantis jos yra kuriamos, smulkiai apibūdinti savo elgesio sampratą, panaudoti įgytas žinias įvykiams suvokti, arba jie yra mokomi atlikti viską, ką stebėjo. Pirmesnis apdovanojimas didina modeliuojamo elgesio atliktį, tačiau išmokimo patikrinimo tyrimai atskleidžia vienodą išmokimo stebint lygmenį, nepaisant to, ar mėgdžiojimas buvo, ar nebuvo prieš tai apdovanotas (Adams & Hamm, 1973).

Neapdovanojamas modeliavimas

Dažnai modeliuojamas elgesys yra atliekamas be jokių neatidėliojamų išorinių apdovanojimų. Tai jokiu būdu nėra būdinga tik modeliuojamam elgesiui. Bet kaip įgytas žmogaus elgesys didžiąja dalimi yra reguliuojamas savo veikmės suvokinių ir laukiamų numatomų veiksmų pasekmių. Vadinasi, kurį laiką žmonės atkakliai atliks veiksmus, kurie yra neapdovanoti, tikėdamiesi, jog jų pastangos galiausiai bus rezultatyvios. Kadangi, remiantis biheivioristiniu požiūriu, žmogus negali išmokti tik žiūrėdamas ir negaudamas pastiprinimo, šio požiūrio šalininkai ieškojo momentinio pastiprinimo pačiame modeliavime. Baer ir jo kolegos nepastiprintą modeliavimą, kurį jie vadino „apibendrintu mėgdžiojimu", aiškino remdamiesi jo įgyta apdovanojimo verte (Baer, Peterson, & Sherman, 1967; Baer & Sherman, 1964). Jie teigė, jog elgesio panašumas, kartotinai siejant mėgdžiojimo veiksmus su tikrais apdovanojimais, galiausiai įgyja apdovanojimo savybes. Kai panašumas savaime tampa pastiprinimu, žmonės yra linkę mėgdžioti, nes tai savaime apdovanoja.

Aiškinant neapdovanojamą modeliavimą, sąlygotu apdovanojimu buvo suabejota tiek koncepciniu, tiek empiriniu požiūriais. Jei elgesio panašumas savaime yra apdovanojantis, tada žmonės turėtų demonstruoti visų tipų elgesio apibendrintą mėgdžiojimą nepriklausomai nuo to, kokių žmonių elgesys yra modeliuojamas: ar tai būtų vaikai, kirpėjai, policijos pareigūnai, ar profesoriai. Tiesą sakant, žmonės itin atidžiai atsirenka elgesį, kurį perima iš kitų. Be to, jeigu kiekvienas sutampantis atsakas savaime yra apdovanojamas, kas skatina stebėtoją jų daugiau neatlikti? Sąlygoto apdovanojimo aiškinimas turėtų nustatyti tam tikrą priešinę įtaką, kuri paaiškintų, kodėl žmonės nemėgdžioja visko, ką jiems tenka pamatyti, ir kodėl jie nutraukia savaime apdovanojančias veiklas.

Taikant metodą, skirtą pademonstruoti „apibendrintą mėgdžiojimą", modelis liepia vaikams imituoti atsakus, kuriuos jie rodo pavieniui, ir apdovanoja už kiekvieną teisingą mėgdžiojimą (Baer & Sherman, 1964). Po kiek laiko vaikai mėgdžioja neapdovanotus atsakus tol, kol tam tikrų modeliuojamų veiksmų mėgdžiojimas apdovanojamas.

Tai buvo traktuojama kaip įrodymas, jog elgesio panašumas tapo savaime apdovanojantis. Tačiau tolesni tyrimai atskleidė, kad tokiomis mokymo sąlygomis socialinis spaudimas, o ne sąlygotas apdovanojimas buvo daugiausia atsakingas už neapdovanojamą mėgdžiojimą. Ankstesnės patirtys moko vaikus, jog daryti tai, ką liepia suaugusieji, paprastai yra protinga. Neapdovanojantis mėgdžiojimas yra sukeliamas dėl ankstesnių apdovanojimų už nurodymų, kurie nėra susiję su modeliavimu, laikymąsi, ir jis yra panaikinamas dėl ankstesnio apdovanojimo už nurodymų nevykdymą (Oliver, Acker, & Oliver, 1977). Kaip ir galima buvo tikėtis, neapdovanojantis mėgdžiojimas mažėja, kai socialinis spaudimas yra panaikinamas (Bandura & Barab, 1971; Bufford, 1971; Parton, 1970; Steinman, 1970b; Waxler & Yarrow, 1970). Net ir esant toms situacijoms, kurios reikalauja mėgdžiojimo, stebėjimas, kaip kiti mėgdžioja apdovanojamus atsakus ir nepaiso neapdovanojamų, sukelia staigų neapdovanojamo mėgdžiojimo nutraukimą, o visa tai neįvyktų, jei elgesio atitikimas būtų savaime apdovanojantis (Burgess, Burgess, & Esveldt, 1970).

Nors priverstiniai raginimai paskatins paklusnumą, tačiau jis nėra vienintelis neapdovanojamą mėgdžiojimą lemiantis veiksnys. Modeliuojamas elgesys dažnai yra atliekamas ir nesant nedelsiamos naudos net ir tada, kai situacijos reikalavimas mėgdžiojimui yra silpnas arba jo iš viso nėra. Paprastai taip nutinka dėl nesėkmės atskiriant apdovanojamo ir neapdovanojamo elgesio grupes. Reguliuodami savo mėgdžiojamą elgesį, stebintieji pasikliauja ženklais, kurie numato galimas pasekmes. Nesėkmės, atskiriant neapdovanojamų veiksmų mėgdžiojimą įprastomis sąlygomis, vaidmuo atsiskleidžia tada, kai modelio ypatybės ir elgesio ypatybės atstoja prognozuojančias užuominas (Bandura & Barab, 1971). Vaikai nepaliaujamai mėgdžiodavo fizinius moteriškosios lyties modelio veiksmus, nes už tokį elgesį juos apdovanodavo, tačiau tokius pačius fizinius veiksmus jie nustodavo imituoti, kai vyriškosios lyties modelis už sutampantį elgesį jų niekada neapdovanodavo. Kitoje tyrimo dalyje anksčiau apdovanojantis moteriškosios lyties modelis ėmė demonstruoti trijų tipų atsakus, iš kurių tik pirminių atsakų

eilė buvo apdovanojama. Vaikai ir toliau mėgdžiodavo apdovanojamus fizinius veiksmus. Jie nedelsdami nustodavo imituoti tuos moteriškosios lyties modelio žodinius atsakus, kurie buvo lengvai išskiriami kaip tie atsakai, kurie niekada prieš tai nebuvo apdovanoti. Tačiau vaikai toliau atliko neapdovanojamus fizinius veiksmus, kuriuos buvo sunku atskirti nuo to fizinio mėgdžiojimo, už kurį vaikai buvo apdovanojami. Kiti tyrimai, kuriuose buvo naudojami lengvai atskiriami motoriniai ir žodiniai atsakai (Garcia, Baer, & Firestone, 1971), panašiai atskleidė, jog vaikai yra linkę mėgdžioti tik tą elgesį, už kurį jie yra apdovanojami.

Ankstesniuose eksperimentuose vaikai mėgdžiodavo atrenkamai, remdamiesi modelio ir atsakų ypatybėmis, prognozuojančiomis pasekmes. Vaikai taip pat reguliuoja savo mėgdžiojamą elgesį, remdamiesi galimas pasekmes nurodančiomis situacinėmis užuominomis. Furnell ir Thomas (1976) nustatė, jog vaikai modeliuodavo atsakų įvairovę, esant situacinėms užuominoms, prognozuojančioms apdovanojimą už mėgdžiojimą, tačiau liaudavosi imitavę to paties modelio tuos pačius atsakus, kai situacinės užuominos reikšdavo neapdovanojamą mėgdžiojimą. Be to, atrenkamasis mėgdžiojimas buvo perkeliamas, esant naujoms situacinėms užuominoms, priklausomai nuo jų panašumo į pirmines prognozuojančias užuominas.

Kai priverstinis raginimas, kaip elgtis, yra perkeliamas į situaciją, kur apdovanojimas yra diferencijuotas, dauguma vaikų atliks reikalaujamą elgesį net tada, kai atpažins, kurie atsakų tipai bus apdovanojami, o kurių – nepaisoma (Oliver & Hoppe, 1974; Steinman, 1970a, 1970b). Tačiau parodymas, jog socialiniai reikalavimai gali nepaisyti skiriamųjų pasekmių įtakos mėgdžiojimui, mažai susijęs su tuo, ar gebėjimas skirti kliūtis paaiškina neapdovanojamą mėgdžiojimą, kai toks elgesys nėra socialiai priverstinis.

Leidus pasirinkti tarp tų mėgdžiojamų atsakų, kurie yra apdovanojami, ir tų, kurie ne, iš pradžių vaikai demonstruoja palyginti aukštą neapdovanojamos imitacijos dažnį, tačiau atpažinus skirtingas pasekmes neapdovanojamas mėgdžiojimas baigiasi (Steinman, 1970b). Neapdovanojama imitacija paprastai atliekama dažniau, kai yra panaši į

apdovanojamus atsakus, nei tada, kai ji aiškiai nuo jų skiriasi. Šie ir kiti tyrimai (Bucher & Bowman, 1974; Peterson, Merwin, Moyer, & Whitehurst, 1971) toliau remia skyrimo procesų svarbą neapdovanojamam modeliavimui. Socialiniu kognityviu požiūriu kai kurių mėgdžiojamų atsakų apdovanojimas sustiprina neapdovanojamą mėgdžiojimą, kuris yra sunkiai skiriamas nuo apdovanojamos imitacijos, dėl to, kad neapdovanojamas mėgdžiojimas sukuria apdovanojimo lūkesčius, o ne dėl to, jog elgesio panašumas yra savaime apdovanojantis. Gewirtzo (1971) nuomonė apie neapdovanojamą mėgdžiojimą taip pat itin remiasi skyrimo nesėkmėmis, tačiau jo sąvokinė schema kaip paaiškinamuoju veiksniu remiasi tik protarpiniu išoriniu pastiprinimu. Galimas daiktas, jog žmonės mėgdžioja visus atsakų tipus, nes už kai kuriuos mėgdžiojamus atsakus protarpiais yra apdovanojami.

Neapdovanojamą modeliavimą gali lemti daug veiksnių. Socialinis raginimas, negebėjimas skirti apdovanojamus veiksmus ir abejonės dėl nereguliarių pasekmių – visa tai jau buvo minėta. Kai kurią neapdovanojamą imitaciją palaiko klaidingi įsitikinimai apie socialinius padarinius, kuriuos mėgdžiojami veiksmai gali sukurti. Ypač tai akivaizdu kalbant apie vaikus (Bandura & Barab, 1971). Kai kurie tiki, jog kartotinis mėgdžiojimas nereaguojančius modelius galiausiai gali įtikinti suteikti apdovanojimą už imituojamus veiksmus. Kiti sąmoningai atlieka dalį neapdovanojančio mėgdžiojimo tam, kad patikrintų ir patvirtintų savo hipotezes apie tai, kokie veiksmai užtikrina apdovanojimą.

Modeliuojamas elgesys, kuris yra asmeniškai svarbus, gali būti palaikomas save įvertinančiomis reakcijomis, be išorinių skatulių. Kadangi žmonės žavisi tam tikromis elgsenos formomis ir nevertina kitų, elgesio panašumas nėra neišvengiamai save tenkinantis. Žmonės į jų vertinamus modeliuojamus veiksmus atsako pritarimu. Vienodai artimi atitikmenys su nuvertinamu elgesiu sukeltų savikritiškas reakcijas ir todėl po vieno kartojimo toks elgesys daugiau nebėra bandomas (Hicks, 1971). Veiklose, kurios turi save įvertinančios svarbos, asmeniniai standartai, o ne elgesio panašumas lemia tai, ar artimi atitikmenys bus apdovanojantys, ar atstumiantys. Daugelyje nepastiprinto modeliavimo tyrimų tam, kad

būtų aktyvuojami save įvertinantys mechanizmai, naudojami modeliuojami veiksmai paprastai yra padriki, arba tai yra prasmės stokojantys žodžiai. Norint paaiškinti modeliavimą be išorinių skatulių, kaip dažniausiai atsitinka natūralioje aplinkoje, tyrimai turėtų būti praplėsti iki asmeniškai reikšmingo elgesio, kuris įtraukia savasties sistemas.

MOKYMOSI STEBINT RAIDOS ANALIZĖ

Kadangi mokymasis stebint apima keletą dalinių funkcijų, kurios plėtojasi brėstant ir su patirtimi, jis priklauso nuo ankstesnės raidos. Biheivioristai nagrinėja šį klausimą kaip problemą mokant vaikus mėgdžioti. Iš pradžių neimituojantys vaikai išmokomi imituoti ir apibendrinti mėgdžiojimą, apdovanojant juos už skirtingų atsakų, kuriuos rodo skirtingi modeliai skirtingose situacijose, suderinimą (Garcia *et al.*, 1971; Harris, 1975; Koegel & Rincover, 1974; Wulpert, Nyman, Snow, & Owen, 1973). Modeliavimo mastas gali būti padidinamas, apdovanojant atitinkantį elgesį. Tačiau šie įrodymai tiksliai nenustato, kas yra įgyjama proceso metu. Pastiprinimas taip pat ne itin padeda paaiškinti, kodėl, esant identiškoms skatinimo sąlygoms, vaikai labai skiriasi tarpusavyje laiko, kuris praeina, kol jie ima mėgdžioti, atžvilgiu, o kai kurie iš jų nemėgdžioja visiškai (Lovaas & Newsom, 1976).

Egzistuoja tam tikri operantinių tyrimų ypatumai, kurie dar labiau riboja išvadų bendrumą, turint omenyje ankstyvąją mokymosi stebint raidą. Mokymosi mėgdžioti tyrimai dažnai yra ribojami, nes jų metu tiriami sunkų protinį atsilikimą turintys vaikai, o taip yra daroma remiantis abejotina prielaida, jog šie vaikai niekada nedemonstravo jokio imituojamo elgesio. Nepasisekimas mėgdžioti atsakus, kai šie yra modeliuojami, esant ypatingoms skatulių sąlygoms, dar nereiškia, jog vaikams trūksta šių įgūdžių. Sunkų protinį atsilikimą turintys vaikai, iš pradžių neimitavę, staiga gali pradėti dažnai imituoti, kai stebi kitą vaiką, kuris kelis kartus buvo apdovanotas už tai, jog pasirinko modelio

elgesį (Bandura & Barab, 1971). Neimituojantiems vaikams paprastai būna sunku atlikti pirmąjį sutampantį atsaką, tačiau perpratę idėją iš apdovanojančio atgalinio ryšio jie staiga pradeda dažnai mėgdžioti. Remiantis šiais rezultatais, atrodytų, jog pastiprinimas reikalingas tam, kad informuotų vaikus, jog mėgdžiojimas yra naudingas, o ne sukurtų pamatinius imitavimo įgūdžius, kurių vaikai iki tol neturėjo. Kai užduotys apima staigų paprastų atsakų mėgdžiojimą, kaip paprastai atsitinka, atliktys labiau atspindi aidinę atmintį nei mokymąsi stebint. Tyrimai, kuriais siekiama paaiškinti ankstyvąją mokymosi stebint gebėjimų raidą, būtų naudingesni, jei tirtų kūdikių pamatinių modeliavimo įgūdžių įgijimą, esant skirtingam laiko uždelsimui tarp stebėjimo ir atlikties.

Analizuojant mokymosi stebint gebėjimą, remiantis jį sudarančiomis dalinėmis funkcijomis, pirma, šis gebėjimas nėra susijęs su imitavimo išmokimu, antra, tai nėra ir atskiras įgūdis. Ko gera, mokymosi stebint raida apima sudėtinių atrenkamo stebėjimo įgūdžių įgijimą, simbolinį kodavimą ir kartojimą, sensorinės-motorinės ir sąvokinės-motorinės sistemų koordinavimą ir galimų padarinių vertinimą, perimant kito elgesį. Mokymuisi stebint kliudo jo dėmenų dalinių funkcijų trūkumai, o įgudimas jose mokymąsi stebint sustiprina.

Raidos tyrimo taktika

Prieš pereinant prie raidos klausimo modeliavime, reikėtų trumpai aptarti paradigmas, kurios dažniausiai taikomos raidos tyrimuose. Nagrinėti raidos pobūdį ir tempą galima taikant vieną iš dviejų požiūrių. Psichosocialinis funkcionavimas gali būti nagrinėjamas pagal tai, kaip jis keičiasi sulig amžiumi, arba pagal tai, kaip jis yra veikiamas skirtingu įgudimu psichologinių funkcijų, kurios, kaip manoma, valdo vaiko elgesį.

Amžiumi paremtas požiūris. Mąstymo ir elgesio raidos pokyčiai daugiausia nagrinėjami kaip amžiaus funkcija. Taip yra dėl to, jog kai kurios psichologinės funkcijos sunkiai plėtojasi, o skirtingo amžiaus

grupių vaikai gali būti lengvai atrinkti. Tačiau chronologinis amžius, žinoma, nėra psichosocialinį funkcionavimą sąlygojantis veiksnys. Geriausiu atveju tai tėra apytikris gabumų lygmens rodiklis, kuris kinta sulig brendimu ir nauja patirtimi. Raidos tyrimuose chronologinis amžius yra plačiai naudojamas kaip kognityvios raidos rodiklis. Kognityvių įgūdžių reikalaujančios atliktys paprastai gerėja su amžiumi, tačiau jų tarpusavio ryšys toli gražu nėra tvarkingas. Atsiranda neatitikimų, kadangi, be kognityvių gabumų, daugelis veiksnių, pavyzdžiui, motyvacinės sistemos, tarpasmeniniai įgūdžiai ir savasties suvokiniai, kurie itin veikia atliktį, taip pat keičiasi vaikui augant. Taigi toks įvairiarūšis raidos lygmens rodiklis palieka neaiškumų dėl su amžiumi besikeičiančių atlikties krypčių.

Psichosocialinio funkcionavimo pokyčių ir amžiaus susiejimas turi normatyvinę vertę tada, kai mus dominantys bet kokio amžiaus žmonių gebėjimai ne itin skiriasi tarpusavyje. Tačiau daugelyje tam tikro amžiaus grupės užduočių svyravimai dažnai yra didesni nei tarp gretimų amžiaus grupių. Tai riboja prognozuojančią amžiaus vertę, išskyrus tuos atvejus, kai amžiaus grupės yra itin nesulyginamos. Kad ir koks amžiaus kintamumas būtų grupėje, amžiaus kryptys turi ribotą aiškinamąją vertę, nes ji mažai tepasako apie už skirtumus atsakingas psichologines funkcijas.

Kompetencijomis paremtas požiūris. Supratimą, kokią įtaką daro raidos veiksniai psichosocialiniam funkcionavimui, galima pagerinti, matuojant būtinų įgūdžių lygmenį, o ne sprendžiant apie jų buvimą iš žmogaus amžiaus. Norėdami tai iliustruoti, įsivaizduokite atminties įgūdžių reikalaujantį uždelstą modeliavimą. Modeliavimo raidą lemiančius veiksnius moksliniai tyrinėjimai padeda suprasti geriau, parinkus ne skirtingo amžiaus, o besiskiriančius atminties gebėjimais vaikus. Tačiau daug lengviau tirti skirtingo amžiaus vaikų atliktį nei vertinti teorijos postuluojamus psichologinius determinantus. Raidos srityje gausu tyrimų, kuriuose amžius tarnauja kaip daug apimantis pavaduojantis kintamasis, kuriuo norima išreikšti bet kokius nepama-

tuotus determinantus. Įprotis remti stadijų teorijas ne vaikų kognityvių gebėjimų įvertinimu, o tyrimais, kur amžius pasitelkiamas kaip kognityvios raidos stadijų įrodymas, itin įsitvirtinęs raidos moksliniuose tyrinėjimuose. Kognityviais stadijų ribojimais dažnai remiamasi tada, kai trumpalaike įtaka nepavyksta pakeisti mažų vaikų atlikties tų užduočių, kurios nėra jiems tokios reikšmingos. Toks įpratimas trukdo raidos pokyčių mechanizmų ir juos lemiančių veiksnių tyrinėjimams.

Kai kurių dalinių funkcijų, lemiančių mokymąsi stebint, raidai reikalingas didelis patyrimas. Tokiais atvejais mokymosi stebint gebėjimai yra susiję su sudedamųjų kompetencijų natūralios plėtotės lygmeniu. Tačiau raidos tyrimai neturėtų apsiriboti vien sudedamųjų funkcijų kompetencijomis, kurių natūraliai atsiranda dėl patirties. Kitas būdas yra tirti mokymosi stebint gebėjimą tų vaikų, kurių dėmesio, atminties ir atlikimo įgūdžiai per tam tikrą laiką padidėjo skirtingu lygmeniu. Tai ypač veiksmingas metodas, nustatant mokymosi stebint raidą lemiančius veiksnius, nes būtini įgūdžiai yra kuriami tiesiogiai. Tyrimai, kuriais nustatomos raidos mechanizmo dalinės funkcijos, labai tinka gydymo programoms, skirtoms vaikų trūkstamoms kompetencijoms plėtoti.

Mokymosi stebint ontogenezė

Ilgą laiką vyravusi išankstinė nuomonė, kad kūdikiai yra bejėgiai ir nejautrūs organizmai, labai nuvertino jų gebėjimus. Tiesą sakant, intensyvūs kūdikių tyrimai pirmosiomis jų gyvenimo savaitėmis parodė, kad jie yra kur kas nuovokesni ir labiau gebantys mokytis ir veikti socialinę aplinką negu buvo manoma iki tol. Išankstinis įsitikinimas, kad naujagimiai visiškai neturi modeliavimo gebėjimų, buvo taip pat peržiūrėtas.

Piaget (1951), remdamasis raidos stadijomis, pateikė vieną iš pirmųjų mėgdžiojimo aiškinimų. Pradiniame sensomotorinės raidos tarpsnyje imituojami kūdikių atsakai, galimas daiktas, yra sukeliami tik tada, kai modelis iš karto kartoja ankstesnius kūdikio atsakus, keisdamas jų mėgdžiojimo seką. Kadangi vaikai negeba perteikti įvykių kognityviai, jiems

reikalingas momentinis dirgiklis veiksmams pradėti. Pasak Piaget, šiuo laikotarpiu vaikai negali imituoti atsakų, jeigu prieš tai neatlieka jų spontaniškai, nes asimiliuoti galima tik tuos veiksmus, kurie atitinka turimas schemas. Piaget teigia, kad pateikus naujus dėmenis arba net jeigu modeliuojami kūdikių jau įgyti ir žinomi atsakai, tačiau šiuo metu neatliekami, jie jų nemėgdžioja. Taigi imitacija ribojama iki veiksmų modelių, kuriuos kūdikiai yra jau išplėtoję, kuriuos gali stebėti patys atlikdami ir kuriuos atliko prieš pat modelio kartojimą.

Vidurinėse mėgdžiojimo stadijose, kurios tęsiasi maždaug iki 18 mėnesių, kūdikiai išmoksta uždelsto modeliuojamų atlikčių imitavimo, nematydami, kaip jie patys jas atlieka. Šie pokyčiai tikriausiai atsiranda dėl patirties koordinuojant regėjimo ir sensomotorinę schemas ir atskiriant paties kūdikio veiksmus nuo kitų žmonių veiksmų. Šiuo metu vaikai atlieka sistemingus bandymo ir klaidos atsakus tol, kol jie atitinka modeliuojamas struktūras.

Piaget išskirtose paskutinėse mėgdžiojimo stadijose, kurios, kaip teigiama, prasideda prieš pat antruosius gyvenimo metus, vaikai išmoksta pateikčių imitacijos. Mėgdžiojamos atliktys tampa internalizuotos vaizdiniais, kuriuos galima sukelti nepriklausomai nuo veiksmo. Dabar turimas schemas galima suderinti viduje dėl vaizdinės pateikties, todėl nauji modeliuojamo elgesio modeliai yra kuriami be parengtinių, aikščių veiksmo bandymų. Piaget mėgdžiojimo apibūdinimas, remiantis stadijomis, baigiasi tuo momentu, kai vaikai ima įsisavinti kalbą. Modeliavimo sukelti pokyčiai būtų riboti, jeigu kognityvios pateiktys būtų tik vaizdinės. Daugelis modeliuojamų veiksmų yra taisyklių, kurios turi būti įgyjamos ir laikomos atmintyje per kalbos simbolius, pavyzdžiai. Jeigu Piaget būtų išplėtęs mėgdžiojimo tyrimus iki vėlesnių vaikystės tarpsnių, kalbinės pateiktys neabejotinai būtų iškilusios kaip svarbios funkcinės tarpininkės, esant uždelstam modeliavimui.

Piaget atliko longitudinį tyrimą su trimis vaikais, tačiau jo metu nustatyti kūdikių imitacijos ribotumai nebuvo visiškai patvirtinti kitų tyrėjų, kurie sistemingiau tyrė modeliavimo procesą kūdikystės laikotarpiu. Piaget teorija verčia suabejoti teiginiu, kad modeliai negali sukelti imi-

tacijos atsakų, kurių kūdikiai tuo momentu patys neatlieka. Remiantis Piaget teorija, pradinių raidos stadijų metu kūdikiai negali skirti savo elgesio nuo kitų žmonių veiksmų. Jei kūdikiai negali skirti savo veiksmų, teorija turėtų papildomai įtraukti prielaidas, aiškinančias, kodėl paties kūdikio elgesys gali sukelti atitinkančius atsakus, o tokie pat kitų žmonių inicijuoti veiksmai – ne. Pagrindinė Piaget teorijos prielaida teigia, kad turimos schemos lemia tai, kas bus mėgdžiojama. Tačiau jeigu nėra patikimų priemonių patikrinti, kokias schemas turi vaikai, teorija susiduria su sunkumais prognozuojant ir ją sunku patvirtinti.

Prieš kelerius metus Valentine'o (1930) atliktas longitudinis tyrimas parodė, kad pirmaisiais gyvenimo mėnesiais kūdikiai imituoja modeliuojamus veiksmus, atitinkančius jų galimybes, net jeigu prieš tai patys jų neatliko. Be to, kūdikių mėgdžiojimas, iš kurio dažnai kyla modeliavimo gebėjimai, gali pastebimai kisti priklausomai nuo to, kas yra modeliai, ką kūdikiai pasirenka modeliuoti ir kaip jie tai daro. Savo mamas kūdikiai imituoja daug dažniau nei kitus žmones. Jiems dažnai nepavyksta mėgdžioti po pirmo veiksmo rodymo, tačiau jie ima imituoti, jeigu veiksmai pakartojami kelis kartus. Taigi kartotinės socialinės užuominos atskleis daugiau kūdikio modeliavimo gebėjimų nei tai padarytų trumpalaikės užuominos. Tokie rezultatai pabrėžia mintį, kad imitacijos raidos analizė, ypač tyrimuose natūraliomis sąlygomis, atspindi ne tik kūdikio modeliavimo gebėjimus, bet iš dalies – ir modelio įtaką.

Kitų įrodymų, jog kūdikiams pirmaisiais gyvenimo mėnesiais būdinga daugiau modeliavimo gebėjimų nei jiems iš pradžių buvo priskirta, gauta iš tyrimų, kuriuose kūdikiams buvo suteikta daugiau galimybių atskleisti savo gebėjimus (Kaye & Marcus, 1978, 1981). Vargu ar kūdikiai tiksliai mėgdžios naujus veiksmus, modeliuojamus vieną ar du kartus. Tiesą sakant, tiksli imitacija vyresniems vaikams ar net suaugusiesiems yra ne kas kita kaip trumpalaikis laimėjimas. Kartotinai modeliuojant veiksmus, kūdikiai, nors ir nevienoda seka, per bandymų grupę įsisavina vis daugiau elgesio bruožų, kuriuos galiausiai integruoja į tikslų mėgdžiojimą. Kai kurios modeliuojamos veiklos apima judesius, kuriuos atlikdami kūdikiai savęs nemato. Kokia tvarka tam

tikros modeliuojamų veiksmų savybės, esant tik keliems bandymams, įgyjamos per ištisus keletą ar daugiau mėnesių, tokia pačia tvarka, esant daug bandymų, jos puikiai įvaldomos ir per mėnesį. Todėl jeigu kiekvienu amžiaus tarpsniu veiklos yra modeliuojamos trumpai, mokymosi tarpsniai gali būti neteisingai aiškinami kaip raidos stadijos. Šešių mėnesių kūdikiai, stebėdami suaugusiųjų modelius, lengvai išmoksta rasti slepiamus objektus (Kaye, 1982). Šį stebėjimo metu išmoktą įgūdį jie apibendrina kitiems objektams ir perkelia veiksmą iš vienos rankos į kitą. Šioje situacijoje mėgdžiojimo strategijos kūdikiams padėjo gauti patrauklius objektus ir įveikti aplinkos kliūtis.

Tėvams modeliuojant skirtingas veiklas, kūdikių pasirinkimas, ką mėgdžioti, priklauso nuo veiksmų pažįstamumo ir jų socialinio reikšmingumo (Masur & Ritz, 1984). Šios savybės veikia mėgdžiojimą net ir tų veiklų, kurias atlikdami kūdikiai savęs nemato. Jie imituoja dalykus, kurių negali matyti patys juos atlikdami, nes jie skatina socialinę sąveiką, tačiau vaikai nepaiso to, kas socialiai nereikšminga. Įrodymai, kad vaikų mėgdžiojimas itin kinta priklausomai nuo atsakų, modelių, modeliavimo pobūdžio ir situacinių aplinkybių (Uzgiris, 1979), taip pat prieštarauja raidos teorijoms, darančioms prielaidą, kad mėgdžiojimo gebėjimai plėtojasi pastovia ir vienoda stadijų seka. Sunku pasiekti sudėtingą modeliavimą be kognityvios raidos, tačiau tokio įgūdžio įgijimas nebūtinai atsiranda pastoviomis ir vienodomis stadijomis.

Daug ginčų sukėlusiame tyrime Meltzoff ir Moore (1977) teigė, kad naujagimiai mėgdžiojo veido judesius, nors ir negalėdami matyti, kaip tai daro, ir kur buvo uždelsimas, iki modeliuojama veikla buvo užbaigta. Nors modeliuojami veiksmai buvo paprasti, mėgdžiojamos atliktys kūdikiams nebuvo maži pasiekimai, nes tai reikalauja bent šiek tiek gebėti reprezentuoti, kad būtų galima nors trumpam įsiminti tai, ką kūdikiai matė modeliuojant. Be to, jie privalėjo turėti tam tikrą gebėjimą derinti skirtingų modalumų informaciją, kad galėtų regimąją informaciją paversti ją atitinkančiais veiksmais ir atpažinti panašumą tarp to, ką jie matė, ir to, ką darė. Visuotinai manoma, kad pirmosiomis gyvenimo savaitėmis kūdikiai neturėtų turėti pateikties transfor-

macijos gebėjimų. Natūralu, kad kiti autoriai prieštaravo šiems rezultatams (Hayes & Watson, 1981; Jacobson & Kagan, 1979), ir Meltzoff ir Moore (1983) nuginčijo šiuos prieštaravimus teigdami, jog jie yra paremti netikslių metodikų rezultatais. Tolesni tyrimai pateikė keletą kūdikių mėgdžiojimo įrodymų, nors vargu ar tvirtų (Field, Woodson, Greenberg, & Cohen, 1982; Meltzoff & Moore, 1983). Meltzoff ir Moore šį ankstyvąjį mėgdžiojimą priskiria įgimtam gebėjimui reprezentuoti ir keisti suvokimą į veiksmus. Tvirtinimas, kad esama įgimto gebėjimo derinti skirtingų modalumų informaciją, nepaaiškina, kodėl kūdikiai neimituoja visų arba daugumos matomų ir jų fizines galimybes atitinkančių veiksmų ir kodėl atkaklios pastangos priversti juos mėgdžioti duoda menkus rezultatus. Kompetencija dalinėms funkcijoms ir motyvaciniai mechanizmai yra neabejotinai svarbūs, norint suprasti kūdikių modeliavimą.

Nors klausimas apie uždelstą naujagimių mėgdžiojimą vis dar nėra iki galo išspręstas, gausu įrodymų, jog kelių mėnesių kūdikiai gali gana nuosekliai atlikti modeliuojamą elgesį. Tačiau tokį ankstyvą mėgdžiojimą lemiančius veiksnius ir jį valdančius procesus dar reikia paaiškinti. Viena iš galimybių ta, kad egzistuoja įgimtas žmogaus veiksmų polinkis perduoti kūdikiams nekintamus veiksmų modelius. Kai kurie naujagimiai demonstruoja tam tikrų veiksmų fragmentišką mėgdžiojimą, tačiau atrodo, kad net ir ši dalinė imitacija greit išnyksta (Abravanel & Sigafoos, 1984). Turint omenyje tai, kad sukelti mėgdžiojimą yra sunku net ir esant kartotiniam dirginimui, tokios reakcijos vargu ar gali būti laikomos įgimtu veiksmo modeliu, kuris savaime sukeliamas modeliuojamų dirgiklių. Jei šis atvejis yra teisingas, refleksinio mėgdžiojimo, kuris trumpai pasirodo iškart po gimimo, tyrimai mažai tepadeda suprasti mokymąsi stebint, kuris plėtojasi socialinės sąveikos metu. Trumpalaikis naujagimio refleksas, kuris nepalieka jokių ilgalaikių padarinių, nėra tinkamiausias būdas ieškoti psichosocialinio modeliavimo ištakų. Be to, remtis įgimtu paleidimo mechanizmu reikėtų atsargiai, nes tyrimų su mažais kūdikiais rezultatai prieštarauja tokiam aiškinimui. Modeliuojamais veiksmais dažnai nepavyksta sukelti juos atitinkančių atsakų, nors kūdikiai skiria visą

dėmesį tam, kas yra modeliuojama. Kai kūdikiai mėgdžioja, jų veiksmai nebūtinai vyksta stereotipiška forma, kuri atitinka nekintamo veiksmo modelį. Patirčiai kartojantis, jie atmeta nereikšmingus požymius ir išlaiko atmintyje tai, kas naudinga, kas labiau yra susiję su iš anksto apgalvotais, o ne su refleksiniais veiksmais (Kaye, 1982).

Mokymosi stebint patyrimo raida pagrįsta socialiniu savitarpiškumu, kuriame skatinami abipusiai mainai. Kūdikiams pakanka jų turimų elementarių gebėjimų reprezentuoti ir pradinės sensomotorinės koordinacijos, todėl jie gali mėgdžioti paprastus, jų fizines galimybes atitinkančius veiksmus. Be to, jie yra jautrūs išoriniams įvykiams, gali atpažinti netikėtumus aplinkoje ir gali greitai išmokti savo veiksmais kontroliuoti tėvų elgesį (Papousek & Papousek, 1977). Papouseko ir Papouseko atlikta kūdikio ir suaugusiojo spontaniško bendravimo mikroanalizė rodo, kad ankstyva socialinė sąveika itin prisideda prie kūdikių mėgdžiojimo raidos. Tėvai iš pat pradžių noriai imituoja naujagimio gestus ir garsus, dažnai tai darydami išraiškingai, kas, kaip buvo parodyta, lengvina modeliavimą. Ypač jie linkę, net šiek tiek entuziastingai, mėgdžioti naujus kūdikių elgesio modelius.

Naujagimis, kurio bendravimo priemonės ir socialinės įtakos yra itin ribotos, išmoksta, jog savitarpio mėgdžiojimas yra veiksmingas būdas sukelti ir išlaikyti tėvų atliepiamumą. Uzgiris (1984) daug dėmesio skyrė socialinei imitacijos funkcijai kūdikystėje. Abipusis mėgdžiojimas yra naudinga priemonė, padedanti išreikšti domesį ir pasidalyti patirtimi. Per pirmuosius kūdikio gyvenimo metus savitarpio imitacijos su motina lygmuo itin didėja ir kūdikiai padvigubina mėgdžiojamų veiklų, kurias inicijuoja mama, dažnį. Todėl kūdikiams modeliavimas turi svarbią socialinę funkciją, skatinant sąveikaujantį bendravimą su suaugusiaisiais, kurie jais rūpinasi. Suaugęs žmogus, imituodamas vaiko elgesį, didina pastarojo parengtį imituoti naują elgesį, rodomą suaugusiojo (Kauffman, Gordon, & Baker, 1978; Thelen, Dollinger, & Roberts, 1975). Tiesą sakant, didinant kūdikių mėgdžiojimą, savitarpio imitacija dažnai pasirodo esanti veiksmingesnė už išorinius apdovanojimus (Haugan & McIntire, 1972).

Mikroanalitiniai tyrimai leidžia daryti prielaidą, kad mėgdžiojimas atsiranda veikiau dėl tarpasmeninės sąveikos nei dėl refleksinės pasikartojančios veiklos. Remiantis refleksiniu požiūriu, kūdikio veiksmas kuria dirgiklį tam veiksmui kartoti. Kūdikiams išmokus mėgdžioti savo veiksmus, kito žmogaus elgesys, galimas daiktas, sukelia imitacinius atsakus. Tačiau refleksinis požiūris negali paaiškinti, kaip ankstesnio veiksmo suvokimas vienas pats skatina to veiksmo kartojimą. Prielaida, kad vien savo veiksmų stebėjimu skatinama mėgdžioti save, kelia klausimą, kaip ir kodėl veiksmo matymas sukelia jį atitinkantį elgesį. Tai neturėtų būti susiję su nevalingu refleksų mechanizmu, nes didelė dalis savo veiksmų suvokimo nesukelia tų veiksmų kartojimo. Be to, laikantis priešingo požiūrio, savo veiksmas yra suvokiamas skirtingai nei toks pat veiksmas, modeliuojamas kitų. Vadinasi, perėjimas nuo savęs mėgdžiojimo prie kito imitacijos negali įvykti savaime. Dabar jau yra tvirtai įrodyta, kad iš pradžių tėvai aktyviai skatina mėgdžiojamus atsakus, ir naujagimiai gali imituoti atsakus, kurie lengvai nepasiduoda savęs imitacijai, nes naujagimiams jie nėra gerai matomi, kai yra jų pačių atliekami.

Kūdikio paveldimas biologinis fondas ir savitarpio apdovanojanti sąveika tarp tėvų ir jų naujagimių leidžia jiems mėgdžioti paprasčiausius garsus ir gestus. Iš pradžių tėvai yra linkę modeliuoti kūdikių spontaniškai atliekamus veiksmus. Kaip matėme, pabrėždami kūdikio pradedamas veiklas ir išraiškingai jas atkurdami, tėvai sukuria modeliuojamų veiksmų grupę. Tačiau tėvai atsirenka, kokius kūdikio veiksmus jie atkurs (Pawlby, 1977), ir patys greitai pradeda naujus imitacinių sekų modelius, kurie padeda praplėsti kūdikio gebėjimus. Norint sėkmingai modeliuoti šiuos sudėtingesnius elgesio modelius, reikia plėtoti dalines funkcijas, lemiančias mokymąsi stebint. Būtent apie šių dalinių funkcijų raidos kryptį dabar ir pakalbėsime.

Dalinių funkcijų, lemiančių mokymąsi stebint, raida

Dėmesio procesai. Mažiems vaikams būdinga tam tikra dėmesio stoka, kuri riboja jų mokymosi stebint įgudimą. Jiems sunku vienu metu sekti

skirtingas informacines užuominas, skirti esmines detales nuo nereikšmingų ir išlaikyti dėmesį į įvykius ganėtinai ilgai, kad įgytų užtektinai informacijos apie juos (Cohen & Salapatek, 1975; Hagen & Hale, 1973). Didėjant patirčiai, vaikų dėmesio įgūdžiai gerėja visais šiais atžvilgiais. Jie tampa labiau įgudę, įvertindami skirtingus sudėtingų įvykių aspektus, išmoksta atrenkamai paskirstyti dėmesį svarbiausiems veiksniams, siekdami meistriškumo bei gebėjimo tiksliai numatyti, ir nepaisyti neesminių veiksnių. Be to, jie vis geriau geba išlaikyti sutelktą dėmesį į tas veiklas, kurių yra mokomasi, esant pašaliniams dirgikliams.

Skatindami mokymąsi stebint suaugusieji keičia elgesį, kurį modeliuoja, tam, kad kompensuotų vaikų dėmesio trūkumą. O dėl kūdikių, tai tėvai atkreipia jų dėmesį ir atrenkamai juos imituodami paryškina tokį jų elgesį, kurį nori paskatinti. Savitarpio mėgdžiojimą tėvai yra linkę atlikti perdėta, gyvybinga forma, kuri skirta vaikų dėmesiui išlaikyti visą tą laiką, kol vyksta mėgdžiojimų seka (Papousek & Papousek, 1977). Gyvybinga socialinė sąveika tampa priemone kreipiant ir didinant kūdikių dėmesį į tas veiklas, kurių jie dar gerai neišmoko. Vaikiškos išraiškos, kurios nėra itin naudingos jų raidai, tėvai nepaiso labiausiai, tačiau demonstratyviai mėgdžiodami sąmoningai skatina tuos veiksmus, kurie apima manipuliaciją ir kalbos garsus (Pawlby, 1977). Tėvai inicijuoja raidai palankias veiklas, kad kūdikiai jas mėgdžiotų, taip pat atrenkamai kartoja spontaniškas jų išraiškas. Kūdikiai vis dažniau imasi naujų veiklų, kurias tėvai jiems pateikia sąveikos sekų metu.

Ankstesni sąveikos sekų stebėjimo tyrimai parodo, kaip modeliuojamą elgesį galima labiau paryškinti, jį perdėtai ir demonstratyviai atspindint. Modeliuojamų veiksmų vertingumas, kuris savaime atkreipia dėmesį, taip pat turi įtakos tam, ką kūdikiai yra linkę įsisavinti. Keletas tyrėjų nagrinėjo skirtingo amžiaus kūdikių selektyvų įvairių modeliuojamų veiksmų dėmesį ir jų mėgdžiojimą ir žiūrėjo, kaip visa tai plėtojasi laike. Tyrimų rezultatai parodė, kad kūdikiai mėgdžioja ir yra dėmesingesni tiems modeliuojamiems veiksmams, kurie apima objektus ir yra lydimi garsų, negu tiems, kurie yra modeliuojami tyloje ir be objektų, skirtų dėmesiui atkreipti (Abravanel *et al.*, 1976;

Uzgiris, 1979). Koreliacinė analizė taip pat atskleidė, kad kuo daugiau dėmesio kūdikiai kreipia į modeliuojamas veiklas, tuo labiau yra linkę šias veiklas įsisavinti. Mažų vaikų modeliavimą tėvai skatina ne tik išraiškingai pabrėždami veiksmus, bet ir žodžiais prašydami jų dėmesio. Kai situacijos surėdytos taip, kad vaikai patys atkreipia dėmesį į tai, ką daro tėvai, modeliavimas yra mažiau priklausomas nuo šių papildomų dėmesio priemonių (Waxler & Yarrow, 1975).

Kita grupė tyrimų, susijusių su mokymąsi stebint lemiančiais dėmesio veiksniais, apima suvokimo įgūdžių raidą tų vaikų, kuriems jų trūksta. Šį požiūrį iliustruoja modeliavimo taikymas, praplečiant autistų vaikų kognityvius ir elgesio gebėjimus. Gydymo programoje, kurią parengė Lovaas ir jo kolegos (Lovaas & Newsom, 1976), sudėtingi įgūdžiai laipsniškai tobulinami, modeliuojant veiklas mažais žingsneliais, didinant jų sudėtingumą ir apdovanojant rodomų gebėjimų įsisavinimą. Toks būdas dažniausiai pasirodo esąs veiksmingas, jeigu dažnai taikomas ankstyvame amžiuje (Lovaas, 1982). Tačiau vaikai, turintys sunkią autizmo formą, mokydamiesi patiria kur kas daugiau sunkumų, nes yra linkę riboti savo dėmesį tik iki kelių iš daugelio esamų aplinkos dirgiklių, dažnai sutelkdami dėmesį į smulkias ir nereikšmingas detales.

Pateikus daugiadimensį dirgiklį, kurį sudaro girdimosios, regimosios ir lytos užuominos, normaliai besivystantys vaikai išmoksta visus tris aspektus, o autistiški vaikai dėmesį sutelkia tik į vieną informacijos formą ir negeba išmokti likusiųjų. Jiems sunku apdoroti daugybinę to paties modalumo informaciją (pavyzdžiui, skirtingus vaizdus arba skirtingus garsus) ir sudėtinę skirtingų jutiminių pavidalų informaciją (Koegel & Schreibman, 1977; Lovaas & Newsom, 1976). Kadangi daugelis situacijų reikalauja iš mūsų vienu metu išmokti kelis informacijos teikiamus požymius, toks pernelyg didelis dėmesio selektyvumas gali rimtai pakenkti mokymuisi. Vaikai, kurie suvokia nedaug iš to, kas vyksta jų aplinkoje, negauna pakankamai informacijos, padedančios praplėsti kognityvius gebėjimus. Jeigu jie suvokia tik kalbos garsų fragmentus, mokydamiesi kalbėti jie susidurs su dideliais sunkumais suprantant. Skurdi kalba ir menkas kognityvus išsivystymas, savo ruož-

tu, gali pakenkti dėmesingam įsitraukimui į įvairias veiklas. Ryšys tarp pernelyg didelio dėmesio selektyvumo ir nepakankamo kognityvaus išsivystymo tampa akivaizdus, stebint protiškai neįgalius ir autistus vaikus bei panašaus protinio amžiaus normaliai besivystančius vaikus (Schover & Newsom, 1976; Wilhelm & Lovaas, 1976).

Sunkumams, susijusiems su dėmesio trūkumu, įveikti buvo sukurta keletas būdų. Autistiškiems vaikams mokymasis yra palengvinamas, išskiriant svarbias savybes ir laipsniškai mažinant šį išskyrimą, tuo pat metu pateikiant kitas sudėtingas veiklas (Schreibman, 1975). Kitas galimas sunkumų sprendimas yra mokyti vaikus bendrosios nuostatos, kaip mokymosi situacijoje kreipti dėmesį į visą svarbią informaciją. To siekiama, atskirai išmokant juos skirtingų informacijos tipų, o paskui jungiant į sudėtingesnius modelius (Koegel & Schreibman, 1977). Tokiu būdu jie išmoksta kreipti dėmesį į sudėtinę vienu metu pateikiamą informaciją.

Laikymo atmintyje procesai. Plėtodami atminties įgūdžius, vaikai turi išmokti transformuoti modeliuojamą informaciją į simbolines formas ir organizuoti ją į lengvai įsimenamas struktūras. Jie taip pat turi išmokti laiku naudoti kartojimą, kad palengvintų laikymą atmintyje tų veiklų, kurios yra greitai pamirštamos. Atminties įgūdžiai ankstyvojoje vaikystėje yra sunkiai įsisavinami dėl keleto priežasčių. Pirma, atminties procesai daugiausia apima išorėje nepastebimas kognityvias operacijas. Kadangi pastarųjų tiesiogiai negalima matyti, jų sunku išmokyti ir tobulinti jas atgaliniu ryšiu. Antra, veiksmingesnės įsiminimo priemonės reikalauja informacijos suprastinimo ir susisteminimo kalbiniu būdu, kuris mažų vaikų geriausiu atveju tėra menkai išplėtotas. Trečia, įsiminimas itin palengvinamas, siejant naują informaciją su tuo, kas jau žinoma. Dėl ribotos patirties maži vaikai neturi pakankamai žinių, kad galėtų suprasti naujas patirtis.

Dauguma atminties operacijų atliekama patiriant įvykius, o įsiminimo pranašumai tampa akivaizdūs ne anksčiau kaip po kurio laiko, kai vaikai turi pasinaudoti tuo, ką išmoko. Net ir lengvai gaunami skatuliai už atminties pagalbinių priemonių naudojimą menkai tepa-

deda, kai jų nauda yra ne tik uždelsiama, bet gali būti net neatpažinta. Reikia laiko, kad vaikai išmoktų, jog jie gali pagerinti būsimas savo atliktis, simbolizuodami ir kartodami tiesioginį patyrimą. Tai įrodyta vaikų atminties kaip proceso supratimo raidos tyrimais (Brown, 1978; Flavell, 1978a). Mažiems vaikams trūksta žinių apie veiksnius, kurie apsunkina įsiminimą, jie pervertina savo atminties įgūdžius, nepakankamai kontroliuoja savo atminties atliktis ir tik pamažu ima suprasti, kaip kognityvios veiklos padeda laikymui atmintyje.

Ankstyviausiame raidos etape patirtys atmintyje tikriausiai yra laikomos daugiausia vaizdinių pateikčių būdu. Kūdikiai modeliuos pavienius veiksmus, tačiau susidurs su sunkumais, atkurdami koordinuotas sekas, kurios reikalauja prisiminti, kaip jungiami keli veiksmai (McCall, Parke, & Kavanaugh, 1977). Jie dažnai pradeda seką teisingai, tačiau paprastai pamiršta, kas būna toliau. Sulig patirtimi jie tampa labiau įgudę uždelstam modeliavimui. Iš tikrųjų jau net 18 mėnesių kūdikiai, praėjus tam tikram laikui, atliks elgesį, prieš tai išmoktą iš televizijos modelių. Uždelstos tokio tipo atliktys reikalauja simbolinės atminties.

Raidos analizės, siekiančios nustatyti, kaip pateikties įgūdžiai veikia modeliavimą, dažnai yra mažai informatyvios ar net klaidinančios dėl negebėjimo atskirti išmokimą stebint nuo spontaniškos atlikties. Tai, kad vaikai spontaniškai neatlieka stebimų veiklų, dar nereiškia, kad jie jų neišmoko. Daryti išvadas apie modeliavimo gebėjimus iš to, ką vaikai patys pasirenka daryti esant mažiems skatuliams arba visai be jų, reiškia pernelyg nuvertinti jų turimus kognityvius įgūdžius. Modeliavimo gebėjimus geriausiai padeda nustatyti mokymosi stebint tyrimai, kurių metu vaikai mokomi ir skatinami parodyti viską, ką išmoko. Tokie tyrimai rodo, kad labai mažiems vaikams sunku sujungti modeliuojamas elgesio sekas į visumą, tačiau sulig amžiumi jie ima daugiau klysti įsisavindami detales nei bendrąją modeliuojamų veiklų struktūrą (Leifer *et al.*, 1971). Pažymėtina, kad kognityvūs gebėjimai ir modeliavimas yra abipusiai veikiantys. Kognityvūs trūkumai riboja modeliavimo įtakos poveikį, o modeliavimo įtaka plečia kognityvius gebėjimus (Fenson & Ramsay, 1981; Rosenthal & Zimmerman, 1978).

Kai vaikai pradeda mokytis kalbėti, esminius įvykių aspektus atminties pateikčiai gali simbolizuoti žodžiais. Coates ir Hartup (1969), tikrindami produkcijos stokos hipotezę, tyrė įvardijimo padarinius modeliavimui kaip amžiaus funkciją. Remiantis šia hipoteze, maži vaikai turi pagalbinių žodinių priemonių, kurios pagerintų atlikimą, tačiau jų netaiko, o vyresni vaikai jas taiko spontaniškai, todėl nurodymai, kurie veikia kaip žodiniai tarpininkai, jiems nenaudingi. Patvirtindami šį požiūrį, Coates ir Hartup nustatė, kad modeliuojamų veiklų pateikimas žodžiais pagerino jaunesnių, o ne vyresnių vaikų mokymąsi stebint, tačiau kiti tyrimai akivaizdžiai parodo, kad vyresnis amžius dar neužtikrina spontaniško kognityvių pagalbinių priemonių taikymo. Skatinimai naudoti kodus gerina vyresnių vaikų ir suaugusiųjų mokymąsi stebint (Bandura, Grusec, & Menlove, 1966; Bandura & Jeffery, 1973; Gerst, 1971). Be to, van Hekken (1969) nustatė, kad būtent vyresni vaikai spontaniškai naudojosi kognityviais gebėjimais kitose mokymosi užduotyse, o ne simbolizuoti dar negebantys vaikai, kurių mokymasis stebint gerėjo, mokant juos modeliuojamus veiksmus koduoti žodžiais. Esant gebėjimui simbolizuoti, modeliuojamų įvykių simbolinio kodavimo taikymas mažiau priklausytų nuo asmens amžiaus nei nuo to, skatinama ar ne naudoti kodus.

Keletas tyrėjų siekė nustatyti raidos pokyčius, vykstančius vaikams reprezentuojant išorinius įvykius atmintyje (Hagen, Jongeward, & Kail, 1975). Iš pradžių jie yra linkę juos koduoti išsiskiriančiomis fizinėmis savybėmis. Vėlesniame vaiko raidos amžiuje pradedama reprezentuoti subtilesnius, abstraktesnius ir labiau prasminius įvykių aspektus. Be to, simbolizavimas sudėtingėja su amžiumi, taigi didesnė svarbios informacijos dalis yra koduojama ir integruojama į bendrąsias sąvokas. Kol vaikai neįgyja tam tikrų kognityvių ir kalbinių įgūdžių, tol, naudodamiesi savitais pavyzdžiais, jie negali sukurti taisyklių, be to, jiems sunku veiksmingai vartoti sudėtingesnes kalbines transformacijas (Rosenthal & Zimmerman, 1978).

Kai kurie akivaizdūs vaikų atminties atlikties trūkumai labiau atspindi motyvacinius nei gebėjimų veiksnius (Flavell, 1970; Hagen *et*

al., 1975). Atlikdami atminties užduotis, vyresni vaikai ir suaugusieji yra linkę taikyti mnemonines strategijas, skirtas laikymui atmintyje lengvinti. Pateikus naujos informacijos, kuri mažiems vaikams turi mažai funkcinės vertės, vaikai nenoriai naudojasi šiomis kognityviomis pagalbinėmis priemonėmis. Jie gali būti skatinami naudotis mnemoninėmis priemonėmis ir taip gerinti savo atminties atliktį, tačiau, pašalinus išorinius skatinimus, vaikai nutraukia kognityvią mnemoniką, dėl to atsiranda laikymo atmintyje trūkumų.

Raidos tyrimai, plačiai remdamiesi tradicinėmis paradigmomis, daugiausia susitelkia ties su amžiumi susijusiais pokyčiais, įsimenant objektus ir žodinę medžiagą. Kokiu būdu vaikai reprezentuoja žinias apie veiksmo modelius ir apibendrinamus atlikimo įgūdžius, yra viena iš atminties raidos tyrimų krypčių, kuri turi būti plečiama. Taip pat reikia daugiau tyrimų, kurių tikslas būtų paaiškinti, kaip vaikai išmoksta atminties įgūdžių.

Dėl minėtų priežasčių atminties procesų supratimas ir mnemoninių įgūdžių įsisavinimas jauniems vaikams nėra lengva užduotis. Vis dėlto egzistuoja keletas veiksnių, kurie prisideda prie šių gebėjimų raidos. Norint sėkmingai atliepti į daugelį aplinkos reikalavimų, reikia bent šiek tiek prisiminti praeities įvykius. Remdamiesi tokia patirtimi, vaikai pamažu pripažįsta prieš tai įgytų žinių laikymo atmintyje naudą. Viena yra atrasti įsiminimo naudą, kita – žinoti, ką reikia daryti, kad laikymas atmintyje būtų palengvintas. Iš dalies tiesioginio mokymo metu vaikai, be jokios abejonės, yra drąsinami naudotis mnemoninėmis pagalbinėmis priemonėmis. Kai kurių tyrimų rezultatai rodo, jog pagerinti savo atminties atliktį jie gali tada, kai yra mokomi numatyti, pavadinti ir kartoti tai, ką stebėjo (Brown & Barclay, 1976).

Įvairūs atminties įgūdžių dėmenys taip pat gali būti įgyjami modeliavimu. Stebėdami kitų atminties raiškas, vaikai išmoksta, kokią informaciją yra verta koduoti, pagrindą, kuriuo įvykiai turi būti kategorizuojami, ir bendresnes strategijas informacijai apdoroti (Lamal, 1971; Rosenthal & Zimmerman, 1978). Kognityvus modeliavimas gali itin palengvinti kognityvių strategijų, kurių tiesiogiai negalime

matyti, mokymąsi. Atlikdami atminties užduotis, modeliai gali garsiai įvardyti įvairias mnemonines strategijas, kurias taiko: žodžių transformaciją, kartojimą, grupavimą ir svarbiausios informacijos prasminį plėtojimą. Tokiu būdu, atliekant ganėtinai lengvas užduotis, kurios reikalauja įsiminti žinias trumpą laiko tarpą, vaikai skatinami taikyti panašias mnemonines strategijas. Geriau išmokus atminties įgūdžių dėmenis, užduoties apdorojimo reikalavimai didėja, o laikymo atmintyje laikotarpis laipsniškai ilgėja.

Simbolinė pateiktis užima svarbią vietą Piaget (1951) teorijoje, kalbančioje apie mėgdžiojimo svarbą raidai, vaikui pereinant iš sensomotorinio į reprezentacinį funkcionavimo lygmenį. Pagal šį požiūrį būtent turimos schemos lemia, kokį elgesį vaikai gali mėgdžioti, o kokio – ne: veiksmai, kurie pernelyg nesiskirs nuo turimų schemų, bus imituojami, tačiau tie, kurie ryškiai nuo jų skirsis, mėgdžiojami nebus. Kalbant apie mokymąsi stebint, svarbu ne tai, kaip stebimi veiksmai, panašūs į iki atlikimo egzistuojančias sąvokas, yra įgyjami, o tai, kaip socialinė įtaka kuria šias sąvokas. Pasak Piaget, turimų schemų formavimąsi lemia branda ir tokia patirtis, kuri iki galo nesutampa su jau egzistuojančiomis psichikos struktūromis. Žmonės atkuria pusiausvyrą, perstruktūruodami turimas schemas, kad priderintų nesutampančią informaciją. Balanso arba pusiausvyros siekis, kaip kognityvaus pokyčio savaimis skatintojas, bus nagrinėjamas vėliau.

Socialinė kognityvi ir Piaget teorijos iš dalies panašiai pabrėžia sąvokos struktūrų raidą. Abi akcentuoja sensomotorinio ir sąvokinio motorinio mokymosi svarbą; tai reiškia, jog maži vaikai turi išplėtoti kognityvius gebėjimus, kurie įgalina juos gerai suprasti ir simbolizuoti stebimas veiklas, ir paversti mintį organizuotu veiksmu. Tačiau abu požiūriai skiriasi tuo, kaip žmonės iš pavyzdžių išskiria sąvokas, modeliavimo įtakos mechanizmais ir užmojais bei tuo, kas motyvuoja modeliuojamų modelių įsisavinimą.

Socialinėje kognityvioje teorijoje mokymasis stebint neapsiriboja ganėtinai nežinomais dalykais. Savęs atradimas elgesio manipuliacija taip pat nėra vienintelis informacijos šaltinis, kaip kad pabrėžiama Pia-

get teorijoje. Informacijos apie naujus elgesio būdus galima gauti tiek stebint modeliuojamus pavyzdžius, tiek remiantis savo veiksmų pasekmėmis. Jeigu suvokimo ir motorinės sistemos yra pakankamai išplėtotos ir egzistuoja sudedamieji įgūdžiai, nėra jokios priežasties, kodėl vaikai, stebėdami kitus, negali išmokti naujų atsakų, nors akivaizdu, kad kiekviena teorija numatys tai, jog išmokti gana žinomų dalykų yra lengviau nei išmokti to, kas visai nepažįstama. Pagal daugiaprocesę struktūrą analizuojami mėgdžiojimo atlikčių trūkumai, kuriuos Piaget paprastai priskiria prie nepakankamai diferencijuotų schemų, gali taip pat kilti dėl nepakankamo dėmesio modeliuojamoms veikloms, dėl netinkamos simbolinės pateikties, dėl motorinių sunkumų atliekant išmoktus modelius arba dėl nepakankamų skatulių. Skatulių vaidmuo turi būti aptartas plačiau, nes jis yra svarbus, įvertinant gautus tyrimų natūraliomis sąlygomis rezultatus.

To, ką vaikai mato ir girdi, modeliavimo lygmuo ir tikslumas iš dalies priklauso nuo to, kaip modeliai reaguoja į vaikų elgesį. Maži vaikai mėgdžioja tiksliai, kai yra skatinami tai daryti, tačiau jų imitacija greitai liaunasi, jei kitiems nerūpi jų elgesys (Lovaas, 1967). Kai vaiko elgesys yra tik stebimas ir fiksuojamas, mokymosi stebint nepakankamumas, kylantis dėl nepakankamų skatulių, gali būti neteisingai priskiriamas vaiko kognityviems trūkumams. Kadangi daugelis kūdikių tyrimų natūraliomis sąlygomis apima abipusės įtakos procesą, mėgdžiojamos atliktys atspindi ne tik vaiko gebėjimus, bet ir modelio reakcijas. Jeigu modeliai į atliktis, kurios tarpusavyje skiriasi tinkamumu, reaguoja vienodai, vaikai jų neimituoja pakankamai gerai, tačiau jie tiksliai atgamina elgesį, atitinkantį jų galimybes, jeigu modeliai parodo tinkamą domesį.

Kūrimo procesai. Mokymasis stebint negali pasireikšti elgesio lygmenyje tol, kol nėra tam reikalingos fizinės brandos. Esant motorinėms galimybėms, norint sąvoką paversti veiksmais, būtina plėtoti įgūdžius, valdančius skirtingų modalumų elgesį. Prisimenant tai, kas jau minėta, simbolių pavertimas veiksmais apima mokymąsi organizuoti veiksmų

sekas, tikrinti ir lyginti atlikimą su simboliniu modeliu bei ištaisyti akivaizdžius neatitikimus. Kai vaikai turi būti priklausomi nuo to, ką jiems sako kiti, nes iki galo jie negali patikrinti savo pačių veiksmų, neatitikimams atpažinti ir jiems ištaisyti reikalingi kalbiniai gebėjimai. Dėl šių kūrimo dalinių įgūdžių nepakankamumo tarp supratimo ir atlikties gali atsirasti spraga. Sąvokos atitikimo įgūdžių, lemiančių kūrimo kompetenciją, raida yra daugiau tyrimų reikalaujanti sritis.

Kai maži vaikai ima mokytis elgtis pagal modelį, jie susiduria su papildomais sunkumais dėl savo nepatyrimo orientuotis erdvėje. Vaikai, mėgdžiodami modelį, su kuriuo susiduria, privalo ne tik atskirti dešinę nuo kairės, pirmyn ir atgal kryptis, bet ir atlikti elgesį iš modelio perspektyvos. Priešingu atveju dešine ranka atliekami pavyzdžiai paskatintų kairę ranką atitinkančius atsakus, o judesiai į priekį sukeltų judėjimą atgal. Priklausomai nuo to, kokiu laipsniu mėgdžiojamo elgesio sėkmė priklauso nuo teisingo orientavimosi erdvėje, vaikai galiausiai pripažįsta modeliuojamų judesių keitimo svarbą. Kad visa tai būtų įsisavinta, reikalingas laikas. Maži vaikai negeba atlikti teisingų keitimų, nors, didėjant patirčiai, jiems tai sekasi daryti vis geriau (Wapner & Cirillo, 1968). Erdvės keitimo sunkumai modeliuojant gali sudaryti sunkumų net ir suaugusiesiems (Greenwald & Albert, 1968).

Motyvaciniai procesai. Modeliavimo raidos teorija turi paaiškinti ne tik tai, kaip stebėjimu įgyjami įgūdžiai, bet ir tai, ar dažnai, kada ir kur modeliuojamos veiklos bus atliekamos. Ankstyvojoje raidoje modeliavimą lemiantiems motyvaciniams veiksniams nebuvo skiriama tiek dėmesio, kiek iš tikrųjų jie jo nusipelno. Didelį dėmesį kreipiant į kognityvius modeliavimo ypatumus, funkcinių modeliavimo ypatumų buvo iš esmės nepaisoma (Uzgiris, 1984). Mėgdžiojimas aiškinamas įvairiai: vidiniu poreikiu veikti ir žinoti, noru atkurti veiksmus, kurie iš dalies skiriasi nuo turimų schemų, ir pagarba modeliui (Piaget, 1951). Nors ir kaip patraukliai skambėtų šie skatinamieji veiksniai, jie yra pernelyg bendro pobūdžio, kad paaiškintų atrenkamąjį skirtingų modelių, tų pačių modelių, esančių skirtingu metu skirtingose vietose, ir skirtingų

veiksmų, demonstruojamų to paties modelio, mėgdžiojimą (Bandura & Barab, 1971).

Motyvaciniai veiksniai, turintys įtakos praktiniam modeliuojamų žinių taikymui, yra susiję su raidos pokyčiais. Motyvaciniai procesai apima kognityvią padarinių pateiktį ir aukštesnius skatulius, kurie skatina save palaikantį domėjimąsi veiklomis. Kadangi šie klausimai bus išsamiai svarstomi tolesniuose skyriuose, čia juos aptarsime tik trumpai. Kūdikystėje pagrindinė mėgdžiojimo funkcija yra užtikrinti tarpasmeninį jautrumą. Kūdikiai dėl abipusio modeliavimo su suaugusiaisiais mėgaujasi žaismingu artumu ir įgyja socialinio savitarpiškumo patirties. Netrukus tėvai nustoja mėgdžioti kūdikio veiksmus, tačiau jie vis dar reaguoja į juos tais atvejais, kai kūdikiai įsisavina modelius, praplečiančius jų gebėjimus. Tai, kas tebeturi socialinę funkciją mažiems vaikams, tėvams tampa mokymo priemone. Toks perėjimas reikalauja iš kūdikių, remiantis stebimais nuolatiniais dalykais, pažinti socialinius padarinius, kuriuos yra linkęs sukelti skirtingas jų mėgdžiojimas. Tokie padarinių laukimai tarnauja kaip mokymosi stebint skatuliai.

Kūdikiams ir mažiems vaikams pažinti socialinius sąlygotumus sudėtinga. Taip nutinka dėl to, kad socialiniai padariniai dažnai kinta, būna uždelsti ar priklauso nuo aplinkybių, kurias nelengva suvokti, neturint pakankamai patirčių. Vadinasi, vaikams dažnai sunku suprasti, kas ką sukelia. Taigi tie suaugusieji, kurie vaikui parodo daugumą svarbių jo atsako padarinių, stengiasi savo elgesį derinti su kūdikio gebėjimu apdoroti informaciją apie pasekmes, pabrėždami jų pastovumą. Jie stengiasi paryškinti padarinius, juos nuosekliai ir artimai susieti su kūdikio veiksmais (Papousek & Papousek, 1977). Dėl kognityvios raidos vaikai vis labiau išmoksta daryti išvadas apie galimus padarinius net ir tada, kai aplinkybės nėra labai aiškios.

Didėjant patirčiai, taip pat keičiasi tai, kas vaikui turi skatinamąją vertę. Ankstyvajame lygmenyje kūdikius ir mažiausius vaikus pirmiausia motyvuoja tiesiogiai jutiminiai ir socialiniai jų veiksmų padariniai. Raidos eigoje vis didesnes motyvuojančias funkcijas įgyja simboliniai skatuliai ir įvaldyti įgūdžiai. Vaikai greitai supranta, kad modeliai ne tik

yra socialinio apdovanojimo, bet ir vertingas šaltinis mokantis gebėjimų veiksmingai sąveikauti su socialine ir fizine aplinka. Asmeninės galios nauda tampa galingu modeliavimo skatuliu. Supratę, kad modeliavimas yra geras būdas tobulinti gebėjimus, vaikai priima modeliuojamus įgūdžius dėl savasties veikmės potyrio ir patiriamo asmeninio pasitenkinimo. Taigi vaikui augant skatulių, motyvuojančių siekti žinių modeliavimo metu ir atlikti tai, ko išmoko, daugėja ir jie tampa sudėtingesni.

Vertinant socialinės kognityvios teorijos raidos požiūriu, mokymasis stebint yra bendresnės kognityvios ir socialinės raidos proceso dalis. Tačiau mokymasis stebint yra ir vienas iš pamatinių mechanizmų, dėl kurių plėtojasi ir tobulėja kognityvios kompetencijos. Vadinasi, išsami teorija turėtų išnagrinėti ne tik kognityvius mokymosi stebint determinantus, bet ir kognityvios raidos mokymosi stebint mechanizmus.

Lyties vaidmens raida

Kai kurias įdomias žmogaus funkcionavimo puses, tokias kaip lavinamus pomėgius ar kompetencijas, pasirenkamą profesiją, savęs ir kitų sampratą, nurodo kultūrinis lyčių skirstymas. Žmonių priimtos stereotipinės lyties sampratos turi ilgalaikių padarinių tam, kaip jie suvokia ir apdoroja socialinę informaciją ir kaip naudoja savo gabumus (Bem, 1981; Betz & Hackett, 1981; Spence & Helmreich, 1978). Kadangi tiek daug žmonių patirties veikia skirstymas pagal lytį, lyčių skirstymą plačiai nagrinėjo ir tyrinėjo raidos teorijos. Reikia atskirti požymius ir socialinius vaidmenis, kurie kultūriškai siejami su vyriškąja ar moteriškąja lytimi, nuo biologinių skirtumų tarp lyčių. Nors biologinės ypatybės kuria pagrindą lyčių skirstymui, daugelis su lytimi susietų socialinių vaidmenų nėra nulemti biologinių skirtumų. Pavyzdžiui, biologija suteikia nėštumo galimybę moteriai, bet nelemia moterims nuolatinio namų šeimininkės vaidmens. Taigi lyties vaidmens raida didžiąja dalimi yra psichosocialinis reiškinys.

Vos gimęs kūdikis priklausomai nuo lyties rengiamas rožiniais arba žydrais drabužiais, ir prasideda lyčių skyrimas socializacijos sistemos tvarkomis. Neilgai trukus, berniukai pradeda nešioti kelnes, o mergai-

tės – pastelinių spalvų sijonus, jiems daromos skirtingos šukuosenos. Kaip lyties užuominas vaikai ima naudoti skiriančius fizinius bruožus, šukuosenas ir aprangą (Katcher, 1955; Thompson & Bentler, 1971). Vos pradėję suprasti kalbą, vaikai pastebi, kad jų aplinkoje plačiai vartojami vyriški ir moteriški terminai. Jie greitai išmoksta, kad vaikai skirstomi į berniukus ir mergaites, suaugusieji – į motinas ir tėvus, moteris ir vyrus. Žodžiais žmonės skirstomi ne tik pagal lytį, bet ir pagal kiekvieną lytį apibūdinančias savybes ir veiklas. Dėl tokių patirčių vaikai pradeda plėtoti savos lyties tapatumo potyrį.

Norint paaiškinti, kaip mokomasi lyties vaidmens, reikia praplėsti lyties sampratą, įtraukiant elgesio, socialines ir profesines ypatybes. Dėl keleto priežasčių yra sunkiau apčiuopti žinias apie lyties vaidmenis negu apie lyties tapatumą. Pirma, prieš tai, kol galės susisteminti turimas žinias apie tai, kokie vaidmenys tinkami vyrams ir moterims, vaikai turi išmokti skirti lytis. Antra, tradiciškai vyrams ar moterims priskiriamas stiliaus ir vaidmens elgesys nėra vienareikšmiškai susietas su lytimi. Ne visi vyrai yra agresyvūs, ne visos moterys yra neryžtingos. Taigi vaikai turi remtis santykiškai paplitusiais pavyzdžiais. Jeigu vaikai nuolat mato moteris užsiimant namų ruoša, o vyrus tai darant kartkartėmis, gana greitai namų ruoša yra susiejama su moters vaidmeniu. Bet jeigu vaikams dažnai tenka matyti tiek vyrus, tiek moteris dirbant sode, šią veiklą nebus taip lengva priskirti kuriai nors lyčiai.

Nemažai ankstyvojo vaidmens išmokstama žaidžiant. Žaidimo formas taip pat veikia socialinė aplinka. Tėvai stereotipiškai užpildo savo sūnų kambarius mokomąja medžiaga, mašinomis, transporto priemonėmis, sporto įranga, o dukterų – lėlėmis, lėlių namais, žaisliniais namų ūkio rakandais, apstato kambarį gėlėtais baldais (Rheingold & Cook, 1975). Pagal lytį parinkti žaislai kreipia vaikų spontanišką žaidimą tradiciškai vyriškų arba moteriškų vaidmenų link. Net pirmaisiais vaiko gyvenimo metais tėvai skatina stereotipišką lyčiai žaidimą, nors sūnums skyrimas pagal lytį yra griežtesnis negu dukterims (Snow, Jacklin, & Maccoby, 1983). Reaguodami į vaiko žaidimą, tėvai bendrauja labiau stereotipiškai negu motinos (Langlois & Downs, 1980). Ne-

nuostabu, kad net labai maži vaikai tiki, kad tėvai iš jų tikisi stereotipinio lyties vaidmens patvirtinimo (Albert & Porter, 1982).

Socialinė aplinka už namų sienų taip pat daro įtaką lyties vaidmens stereotipiškumui. Socialinio mokymosi šaltinis yra ir bendraamžiai. Socialiai struktūruodami veiklas vaikai dažnai atrenkamai pradeda bendrauti su tos pačios lyties vaikais, kartu ugdydami tai lyčiai priskiriamus pomėgius ir veiklas (Huston, 1983). Šiose sąveikose vaikai vieni kitus apdovanoja už lyčiai tinkamas veiklas ir baudžia už neatitinkantį lyties vaidmens elgesį (Lamb, Easterbrooks, & Holden, 1980). Sankcijos sukelia atitinkamus padarinius. Mokytojai taip pat linkę kritikuoti vaikus, ypač berniukus, už žaidimus, vertinamus kaip netinkamus jų lyties vaidmeniui (Fagot, 1977).

Lyčių skyrimas nėra susijęs tik su apranga, žaidimų ar laisvalaikio veiklomis. Esant galimybėms, tėvai ir kiti suaugusieji linkę mokyti vaikus elgesio, kurio tikimasi iš mergaičių ir berniukų. Nors tikrai ne visi tėvai nelanksčiai žvelgia į stereotipus, susijusius su lyties vaidmeniu visose veiklose, dauguma jų priima, modeliuoja ir moko vaikus lyties vaidmenų, kokius tradiciškai vertina ta kultūra. Kultūrinės tvarkos suteikia daugiau galimybių rinktis profesiją ir siekti karjeros vyrams negu moterims (Betz & Hackett, 1981; Hackett & Betz, 1981). Tokios skiriamosios tvarkos varžo karjeros siekius, kuriuos moteris gali vertinti kaip veiksmingus.

Stereotipinių lyties vaidmenų kultūrinis modeliavimas, apimantis beveik visas vaiko raidos sritis, remiasi būtent tokiu diferenciniu mokymu. Perteikiant informaciją apie lyties vaidmenį, svarbiausią vietą užima modeliavimas. Lyčiai priskiriamą elgesį vaikai gali matyti namuose, mokykloje, žaisdami, mokydamiesi, skaitydami pasakas ir kiekvienuose namuose stebėdami visuomenės pateiktis televizijos ekranuose (Courtney & Whipple, 1974; Harris & Voorhees, 1981; Jacklin & Mischel, 1973; Miller & Reeves, 1976). Vyrai dažniausiai vaizduojami kaip atkaklūs, drąsūs, iniciatyvūs, turintys patrauklią profesiją ir smagiai leidžiantys laisvalaikį. Tuo tarpu moterims, priešingai, skiriami paklūstantys vaidmenys arba prižiūrint namus, arba atliekant

žemesnio statuso darbus, arba kaip nors kitaip parodant priklausomas, neambicingas ir emocionalias. Tie, kurie dažniau žiūri televizorių, pateikia stereotipiškesnes lyties vaidmens sampratas (McGhee & Frueh, 1980) nei rečiau žiūrintieji. Tyrimai, kuriuose moterys vaizduojamos kaip besielgiančios ne pagal tradicinį stereotipą, liudija modeliavimo įtaką lyties vaidmens sampratoms. Nestereotipinis modeliavimas išplečia vaiko siekius ir vaidmens galimybių, kurias laiko tinkamas lyčiai, sritį (Ashby & Wittmaier, 1978; Q'Bryant & Corder-Bolz, 1978). Kartotinis simbolinis modeliavimas lygiaverčių vaidmenų, kurių siekia vyrai ir moterys, ilgainiui sumažina lyties vaidmens stereotipizavimą mažiems vaikams (Flerx, Fidler, & Rogers, 1976).

Nelengva pakeisti visuomenėje giliai įsišaknijusius galios santykius. Dėl moterų judėjimo spaudimo kai kurie kraštutiniai vyriškumo ir moteriškumo stereotipai žiniasklaidoje tapo švelnesni, tačiau vis dėlto išliko. Užuot modeliavus bendrus abiejų lyčių požymius, siekius ir vaidmenis, skatinančius įvairiapusę ir neapsunkintą raidą, moterys pradėtos vaizduoti kaip kopijuojančios šiurkščius vyriško stereotipo bruožus (St. Peter, 1979). Laisvę pasirinkti kitokį gyvenimo kelią labiau skatina modeliavimo įvairumas, o ne vyriškų bruožų karikatūrinimas.

Remdamiesi tokia gausybe šaltinių, teikiančių informaciją apie lyties vaidmenį, vaikai susikuria moteriškų ir vyriškų savybių bei jų lyčiai tinkamo elgesio apraiškų sampratą. Nustatant lyties vaidmens mokymosi determinantus, svarbiausia skirti lyčiai priskiriamo elgesio išmokimą ir jo spontanišką atliktį. Vaikai neatideda lyčiai priskiriamų veiklų mokymosi stebint iki tol, kol supranta, ar jie patys yra mergaitės, ar berniukai. Veikiau vaikai, iki susidarant aiškiam jų lyties tapatumui ir visiškam reikšmės, susietos su lyties statusu, supratimui, stebėdami vyrus ir moteris savo socialinėje aplinkoje, iš vyrų ir moterų modelių aplinkui juos išmoksta daug tipiškų lyčių vaidmenims dalykų. Net tada, kai jų pačių lyties samprata jau yra aiški, vaikai stebi ir gauna žinių ne tik iš tos paties lyties modelių.

Vaikai stebi abiejų lyčių modelius ir mokosi jų elgesio, tačiau patys renkasi, kaip jiems elgtis. Skatinant vaikus parodyti viską, ką jie moka,

paaiškėja, kad jie išmoksta nemažą dalį modeliuojamos veiklos, tačiau ji elgesyje nepasireiškia, nes yra vertinama kaip netinkama jų lyčiai (Bandura, 1965b; Bussey & Bandura, 1984; Dubanoski & Parton, 1971). Su lytimi susijusį mokymąsi tiriant su lytimi susijusios atlikties, o ne mokymosi matais, raidos tyrimai gali dar labiau supainioti, o ne paaiškinti.

Su lytimi susijusią atliktį veikia daug faktorių. Vyraujančios socialinės sankcijos padaro pasekmes iš dalies priklausomas nuo veiksmų tinkamumo lyčiai. Taigi vaikai greitai išmoksta remtis su lytimi susijusia informacija kaip veiksmo orientyru. Už nederamą su lytimi elgesį vyrai paprastai baudžiami griežčiau negu moterys. Dėl esamų statuso ir galių skirtumų labiau pateisinamos moterys, mėgdžiojančios vyrišką elgesį, negu moteriškai besielgiantys vyrai. Vyriškai apsirengusi moteris sulauktų daug žvilgsnių gatvėje, tačiau į darbą atėjęs suknele apsirengęs vyras gali atsidurti psichiatrijos ligoninėje. Net vaikystėje berniukai rinkdamiesi veiklą labiau linkę remtis lyties stereotipu (Serbin, Connor, & Citron, 1981). Modelio lytis ir elgesio formos tinkamumas lyčiai mažiau riboja mergaičių socialinį mokymąsi negu berniukų (Bandura, Ross, & Ross, 1963c; Bryan & Luria, 1978; Raskin & Israel, 1981; Slaby & Frey, 1975).

Žinių apie elgesio modelių tinkamumą lyčiai formavimasis priklauso ne tik nuo tiesiogiai patiriamų sankcijų. Apie lyties vaidmenį, reguliuojant elgseną, galima sužinoti ir stebint kitų patiriamas pasekmes. Televizijoje vaizduojami galios santykiai, pavyzdžiui, agresyvus elgesys, daro daug didesnę įtaką vyrų elgesiui negu moterų (Gerbner, 1972). Stebintieji kreipia dėmesį į pasikartojančius pranešimus. Kai vaikai, remdamiesi pamokymais ir pavyzdžiais, pradeda įsisavinti elgesio standartus, su lytimi susijusį elgesį toliau reguliuoja ir vidiniai standartai, ir savo elgseną vertinančios reakcijos. Jie atlieka savo lyties elgesį, kuris suteikia pasididžiavimą savimi, ir vengia jų standartų neatitinkančio elgesio.

Skirtingai struktūruojami socialiniai santykiai taip pat daro įtaką tam, kokios žinios įgyjamos apie lyties vaidmenis ir kokie su lytimi susiję veiklų valiniai reguliatoriai papildomai puoselėjami. Lyties sampratos mokymasis ir su lytimi susijusios elgesio apraiškos yra savitarpiškai susijusios. Su lytimi susijusių įgūdžių įvaldymas skatina sąveikas su tos

pačios lyties asmenimis. Platus atrenkamasis ryšys su tos pačios lyties modeliais, atliekančiais su lytimi susijusias veiklas, savo ruožtu, teikia tolesnių galimybių įgyti žinių apie vaidmenis, laikomus tinkamais toje kultūroje. Lyties vaidmens mokymosi įvairovė geriau paaiškinama atrenkamuoju dėmesiu, skatinamu per atrenkamąjį ryšį, nei dėmesio skyrimu abiejų lyčių modeliams, kuriuos tenka stebėti (Bryan & Luria, 1978).

Kai kurie autoriai teigia, kad socialinė mokymosi teorija nėra pakankama, kad būtų galima paaiškinti lyties vaidmens mokymąsi, tačiau jų požiūriai remiasi argumentais apie suprastintą ir sutrumpintą teoriją (Kohlberg, 1966; Maccoby & Jacklin, 1974). Kognityvios raidos teorijos šalininkų pateikiama versija tėra panaši į dviejų dėmenų karikatūrą, besiremiančią imitacija, aiškinamą kaip paprastas atsako mėgdžiojimas ir „kūrimas" savaimiais išorinio pastiprinimo padariniais. Socialinė mokymosi teorija, savo ruožtu, nei taip susiaurina šiuos du įtakos šaltinius, nei laiko juos vieninteliais žmonių elgesio perteikėjais ir reguliuojančiais veiksniais.

Įrodymai neparemia Maccoby ir Jacklino nuomonės, kad socialinės tvarkos ir modeliavimo procesas nelabai veikia lyties vaidmens mokymąsi. Tyrėjai pabrėžia, kad laboratorijos sąlygomis vaikai savo elgesio nemodeliuoja nuosekliai pagal tos pačios lyties modelius. Vis dėlto tokiuose tyrimuose, kuriuose paprastai dalyvauja tik po vieną abiejų lyčių modelį, skiriasi modelių asmeninės ypatybės, modeliuojamo elgesio tinkamumas lyčiai ir kontekstas, kuriame jie pateikiami. Išskirti tik modelio lytį iš šios daugybės veiksnių – vadinasi, nepaisyti daugialypio įtakos pobūdžio. Jeigu modeliuojamas elgesys yra itin susijęs su lytimi, būtent jo tinkamumas lyčiai, o ne modelio lytis paprastai labiau paveikia, kokias iš matytų veiklų pasirinks vaikai (Barkley, Ullman, Otto, & Brecht, 1977; Raskin & Israel, 1981). Kaip minėta, tinkamumas lyčiai daro didesnę įtaką vyrams negu moterims. Vadinasi, vyrai mažiau negu moterys yra linkę priimti elgesį, kurį laiko nepriimtinu lyčiai, nepriklausomai nuo modelio, kuris jį vaizduoja, lyties. Labiausiai tos pačios lyties modeliu remiamasi, kai lyties vaidmens elgesio turinys stereotipiškai dera modelio ir stebinčiųjų lyčiai (Bandura, 1973; Fryrear & Thelen, 1969).

Jei modeliuojamos veiklos nėra aiškiai susietos su lytimi ir neturi aiškios skiriamosios naudos, elgesio turinys savaime turi mažai numatomosios vertės tam, kaip jį priims kiti žmonės. Tokiomis sąlygomis vaikai yra linkę remtis modelio lytimi kaip vadovu tam, kaip jie gali elgtis panašiose situacijose. Jie remiasi praeities patirtimis, kad elgimasis kaip tos pačios lyties modelis bus geriau vertinamas nei elgimasis kaip priešingos lyties modelis (Miller & Dollard, 1941; Mischel, 1970).

Kasdieniame gyvenime sprendimai apie tinkamumą lyčiai retai remiasi pavienio modelio veiksmais. Vaikai turi daug galimybių stebėti, kiek kiekvienos lyties atstovų taip elgiasi. Perry ir Bussey (1979) parodė, kad jei tos pačios lyties modeliai elgiasi vienodai, vaikai bus labiau linkę perimti jų su lytimi susijusias elgsenos taisykles nei tuomet, kai modeliavimas skiriasi. Jie nustatė, kad esant didesniam tokią pačią veiklą atliekančių tos pačios lyties atstovų procentui vaikai labiau linkę remtis šiais modeliais. Jeigu modelio elgesys nėra tipiškas daugumai jų lyties narių, vaikai atmeta jų pačių lyties modelį. Tai, kad daugybinis modeliavimas yra pamatinis su lytimi susijusio modeliavimo proceso mechanizmas, patvirtina ir kiti tyrimai su įvairiomis veiklomis, preferencijomis ir elgesio stiliais (Bussey & Bandura, 1984). Ilgainiui besikartojantis su lytimi susijęs modeliavimas prieš tai buvusioms neutralioms veikloms gali suteikti vyriškumo arba moteriškumo.

Maccoby ir Jacklin (1974) teigia, kad psichologinė lyčių diferenciacija yra labai susijusi su biologiniais polinkiais mokytis su lytimi susijusio elgesio apraiškų. Įgimta parengtis veikiausiai laiduoja lyčių elgesio skirtumus. Kadangi šioje apybrėžoje lyties vaidmeniui priskiriamas elgesys nėra nulemtas nei socializacijos tvarkų, nei modeliavimo įtakų, Kohlbergo (1966) pasiūlytas „sampratos atitikimas" yra laikomas pagrindiniu procesu, skirtingus fondus paverčiančiu tradiciškai vyriškais ar moteriškais vaidmenis. Atskleisdami lytį skiriančius modelius, vaikai galiausiai supranta savo lyties tapatumą ir taip įsisavina elgesio apraiškas, sutampančias su stereotipine lyties vaidmens samprata.

Kai kurie lyčių skirtumai yra pagristi biologiškai, tačiau daug lyčiai priskiriamos veiklos labiau kyla iš kultūrinės aplinkos nei iš biologinio

fondo. Labai abejotina, kad vyrai biologiškai būtų labiau pasirengę vadovauti valdybos posėdžiams, o moterys – būti mašininkėmis arba kad vyrams įgimta tapti dantistais, o moterims genetiškai – dantų technikėmis, kai ši profesija reikalauja ne mažiau ištvermingumo ir rankų miklumo. Atitikimas lyties sampratai gali būti vienas iš kuriančiųjų mechanizmų, tačiau vargu ar jam tenka didžiausia lyties vaidmens socializacijos našta.

Kohlbergo (1966) išsakytoje kognityvioje raidos teorijoje stereotipines lyties sampratas vaikai susidaro iš to, ką mato ir girdi aplinkui. Pasiekę lyties pastovumą – savo lyties sampratą kaip nekintamą ir nepakeičiamą – vaikai teigiamai vertina ir siekia pritaikyti tik tokias elgesio apraiškas, kurios dera su įgyta lyties samprata. Galimas daiktas, kad vaikai nepritaiko su lytimi susijusių elgesio apraiškų, kol patys nekintamai neįvardijo savęs kaip berniuko ir mergaitės, o tai paprastai pasiekiama apie šeštuosius metus. Su lytimi susijęs modeliavimas yra vertinamas kaip motyvuotas vaikų troškimas elgtis pagal lyties sampratą.

Didžiausias sunkumas teorijai, kuri lyties pastovumo supratimą paverčia būtina su lytimi susijusio modeliavimo sąlyga, – prielaida, kad vaikai aiškiai skiria ir labiau vertina jų lyčiai priskiriamus objektus ir žaidimo modelius dar iki tol, kol ima vertinti save kaip nekintamai berniukus ar mergaites (Huston, 1983; Maccoby & Jacklin, 1974). Be to, didėjantis lyties pastovumo suvokimas nepadidina vaiko preferencijų tos pačios lyties vaidmenims, veikloms ar bendraamžiams (Marcus & Overton, 1978; Smetana & Letourneau, 1984). Net tyrimai, kuriuose sekimas daugybės vyriškų ir moteriškų modelių pavyzdžiu yra nagrinėjamas kaip skirtingų lyties supratimo lygmenų funkcija, neparemia teorijos, kad lyties pastovumo įgijimas yra būtina tos pačios lyties modeliavimo sąlyga (Bussey & Bandura, 1984). Buvo atrinkti maži vaikai, kurie arba buvo pradėję skirti žmones kaip vyrus ir moteris (lyties tapatumas), vertino savo lytį kaip pastovią bėgant laikui (lyties tvirtumas), arba pripažino savo lytį kaip nekintamą, nepaisant išvaizdos, elgesio ar aprangos pokyčių (lyties pastovumas). Net vaikai, kurie teturėjo rudimentinį savo lyties tapatumo potyrį, modeliavo savo elgesį labiau pagal tos pačios, o ne kitos lyties modelius. Nors, didėjant

lyties pastovumo supratimui, modeliavimas didėja, šis ryšys išnyko, kai buvo pradėti kontroliuoti amžiaus svyravimai. Taigi vyresni vaikai labiau negu jaunesni linkę modeliuoti tą pačią lytį nepriklausomai nuo lyties pastovumo lygmens. Atrodo, jog lyties pastovumas atspindi vaikų bendrąsias kognityvias kompetencijas, kurios su amžiumi didėja, o ne suteikia specializuotą kryptį lyties vaidmens raidai.

Tos pačios lyties modeliavimas, regis, remiasi vyrų ir moterų skirstymu į skirtingas grupes, pripažįstant asmeninį panašumą į vienos grupės modelius ir pabrėžiant, kad grupės elgesys modeliuojamas atmintyje kaip tinkamas savo elgesiui valdyti (Bussey & Bandura, 1984). Esant socialiniams dirgikliams net labai maži vaikai pateikia gebėjimo klasifikuoti įrodymų. Šešių mėnesių kūdikiai skiria vaikų veidus kaip kategoriją, skirtingą nuo suaugusiųjų veidų, o moterų – kaip skirtingą nuo vyrų (Fagan & Singer, 1979). Lyčių pavadinimas ir skiriamasis socialinių patirčių struktūravimas moko vaikus naudoti modelio lytį kaip galimą veiksmo vadovą (Huston, 1983).

Taigi maži vaikai mokosi naudoti lytį kaip svarbią ypatybę klasifikuoti asmenis ir veiklas ir naudoti lyties bruožus kaip vadovą atrenkamajam modeliavimui, nelaukdami, kol supras, kad jų lytis yra pastovi ir nepakeičiama. Paprasto lyties tapatumo žinojimo – ar yra mergaitė, ar berniukas – pakanka siekti įgyti informacijos ir kompetencijų, kurios tradiciškai siejamos su jo lytimi. Jeigu savęs kategorizavimo pastovumo tikėjimui reikėtų kitų asmeninių dimensijų, kad būtų galima mokytis iš įgudusių modelių, žmonių savasties raida būtų lėta ir nevisavertė. Tokiu atveju sportininkas, vertinantis futbolą kaip savo profesinį tapatumą, negalėtų mokytis futbolo įgūdžių modeliavimu, kol neapibrėžtų savo, kaip futbolo žaidėjo, tapatumo kaip amžino ir nekintamumo.

Požiūris, kad tos pačios lyties modeliavimas gali vykti, remiantis vien lyties tapatumu, ir kad socialiniai veiksniai taip pat turi atrenkamąją įtaką tam, kokios ypatybės yra pritaikomos, dera su Spence'o (1984) apybrėža. Ji teigia, kad lyties tapatumas lengvina prototipinių lytį atitinkančių požymių pritaikymą, tačiau sąveikaujantys socialiniai ir asmeniniai veiksniai lemia, kokios su lytimi susijusių ypatybių

sankaupos yra plėtojamos. Kai madingi yra ilgi plaukai ir kulinariniai įgūdžiai, ilgaplaukiai, turintys puikių kulinaro gebėjimų vyrai suvokia save vyriškais lygiai taip pat, kaip ir trumpaplaukiai, keptuvės privengiantys vyrai. Taigi kiekvienos lyties žmonės gali išplėtoti heterogeninius modelius su lytimi susijusių požymių, kartu išlaikydami aiškų savo vyriškumo ar moteriškumo patyrimą.

Lyties schemos formavimosi teorija taip pat teigia, kad vaikų pasirengimas klasifikuoti objektus ir žmones su lytimi susijusiais terminais gali gerai plėtotis, kol pasiekiama lyties pastovumo samprata (Bem, 1981; Markus, Crane, Bernstein, & Siladi, 1982; Martin & Halverson, 1981). Vaikai mokosi koduoti, organizuoti ir atkurti informaciją apie save ir kitus besivystančios lyties schemos terminais. Modeliavimo tyrimai, kurie matuoja tiek mokymąsi, tiek spontanišką atliktį, atskleidžia, kad maži vaikai išmoksta abiejų lyčių modelių rodomo elgesio, tačiau patys dažniau atlieka tos pačios lyties modelių elgesį (Bussey & Bandura, 1984). Atrodytų, jog tos pačios lyties modeliavimas nėra susijęs su skiriamąja lyties schema, veikiančia mokantis arba atsimenant informaciją apie elgesio modelius, kuriuos vaizduoja vyrai ir moterys modeliai. Veikiau lyties savižina daugiau veikia į atrenkamąjį atsiminimą ir vykdymą to, kas buvo išmokta stebint abi lytis. Vertinant tiek išmokimą, tiek atliktį, galima nuodugniai analizuoti, ar lyties samprata veikia modeliuojamo elgesio mokymąsi, organizaciją, atsiminimą arba vykdymą. Bussey ir Banduros tyrimuose vaikams vienu metu buvo pateikiami skirtingai besielgiantys abiejų lyčių modeliai. Kai vaikai gali gana laisvai rinktis, ką stebėti, jų lyties samprata gali skatinti atrenkamąjį dėmesį tos pačios lyties modeliams, kuris veikia tai, kas yra išmokstama, ir tampa pagrindu praeities patirčių organizavimui, kuris lemia, kas yra atsimenama.

Socialinė kognityvi teorija teigia, kad kognityviai apdorodami tiesiogines ir netiesiogines pasekmes vaikai pradeda patirti savo lyties tapatumą, įgyja esminių žinių apie lyčių vaidmenis ir susikuria taisykles, koks elgesio tipas laikomas tinkamu jų lyčiai. Vis dėlto, kitaip nei radikalusis kognityvizmas, ji neįtraukia lyties sampratų su savaime nukreipiančiomis ir motyvuojančiomis savybėmis. Lyties sampratos įgijimas

ir požymių, apibrėžiančių sampratą, teigiamas vertinimas yra susiję su skirtingais determinantais.

Savos lyties samprata savaime nelemia to, kad jos stereotipas bus priimtas. Lyties savasties samprata nebūtinai kuria teigiamą bruožų ir vaidmenų, kurie tradiciškai su ja siejami, vertinimą. Tiek tam tikrų bruožų, tiek vaidmenų vertinimą ir norą juos pritaikyti itin veikia visuomenės jiems suteikiama vertė. Pavyzdžiui, visuomenėse, garbinančiose jaunatvę ir nuvertinančiose senatvę, savęs, kaip pagyvenusio, samprata neskatina vertinti ar priimti neigiamus senatvės stereotipus. Panašiai ir moteris diskriminuojančios visuomenės gali lemti daugelio iš jų savo tapatumo nuvertinimą. Daugelis anksčiau cituotų tyrimų rodo, kad nors berniukai aiškiai vertina vyriškus modelius, mergaitės, net ir visiškai pažindamos savo lyties pastovumą, ne visada modeliuoja pagal tą pačią lytį, kaip kad norėtų įtikinti kognityvi teorija.

Ne tik aplinka suteikia pagrindą įsitikinti savo lytimi. Kai vaikas jau kategorizuoja save kaip berniuką ar mergaitę, lavinimo, profesinius, mėgstamus užsiėmimus ir socialines kompetencijas skatina vidinis atitikimo lyties sampratai procesas. Socialinė tikrovė visą gyvenimą itin veikia vyrų ir moterų siekius konkrečioje visuomenėje. Susitelkdami į teoriją apie lyties sąvokinį mokymąsi, kognityvūs teoretikai neigia socialinę lyties vaidmens funkcionavimo tikrovę, kuri yra labai svarbi. Kai kiekvienos lyties modeliai elgiasi labai panašiai, vaikai linkę modeliuoti tos pačios lyties modelius. Pakeitus modelių socialinę galią, sukuriamas vaikų, kuriems būdingas pastovus lyties tapatumas, modeliavimas tarp lyčių (Bussey & Bandura, 1984). Savasties sampratos nediktuoja savasties raidos krypties, nepaisydamos socialinės tikrovės.

Ankstyvaisiais gyvenimo metais, kai vaikai jau pažįsta savo lytį, tačiau dar menkai žino socialines lyties vaidmens sankcijas, modelių lytis tampa lengvai atpažįstamu elgesio vadovu. Didėjant patirčiai geriau suprantamos tikėtinos pasekmės, lydinčios su lytimi susijusį elgesį. Galiausiai modeliavimą vis labiau kreipia daugiamatės elgsenos taisyklės, susijusios su lyties samprata, modelių lytimi, lyties tipo elgesiu ir kitais numatančiaisiais veiksniais. Lyties vaidmens elgsenos taisyklės iš dalies

kinta esant skirtingam socialiniam kontekstui ir skirtingais gyvenimo laikotarpiais. Be to, sociokultūriniai ir technologiniai pokyčiai sukelia išankstinių lyčiai tinkamo elgesio sampratų peržiūrą. Taigi lyties vaidmens mokomasi ne tik vaikystėje, šis procesas vyksta nuolat.

Didžiausias skirtumas tarp socialinio kognityvaus ir kognityvaus požiūrių į lyties vaidmens raidą yra ne tas, ar pažinimo įgūdžiai ir žinių struktūros daro įtaką raidos krypčiai. Su tuo sutinka abi teorijos. Veikiau jos skiriasi kognityvių struktūrų pobūdžiu, tuo, kaip jos plėtojasi, ir skatuliais, valdančiais lyties vaidmens mokymąsi ir raišką. Lyties samprata ir lyties tipo mokymasis yra veikiau susiję savitarpiškai. Savo lyties įvardijimas nelemia vienkryptės savasties raidos. Lyties vaidmenų skyrimas yra ne tik psichinis, bet ir psichosocialinis reiškinys. Norint sukurti išsamią teoriją, paaiškinančią, kaip vaidmenys tampa susiję su lytimi, reikia neapsiriboti lyties samprata, o imtis socialinės analizės to, kaip institucinės struktūros ir sankcijos kuria lyties vaidmenis. Socialiniai lyties vaidmenų determinantai, kurių dažniausiai nepaiso kognityvūs požiūriai, įgyja pagrįstą dėmesį socialinėje kognityvioje perspektyvoje.

Lyginamoji modeliavimo analizė

Simbolinių procesų vaidmenį mokymesi stebint taip pat galima vertinti lyginamaisiais tyrimais. Jeigu aukščiau filogenetinėje eilėje esančios rūšys galėtų geriau simbolizuoti patirtį, galima būtų tikėtis uždelsto modeliavimo galimybių skirtumų tarp rūšių. Sistemingi skirtingų rūšių mokymosi stebint lyginimai, naudojant įvairaus sudėtingumo ir skirtingai atmintyje reprezentuojamas užduotis, nebuvo atliekami. Vis dėlto įvairių tyrimų su skirtingomis rūšimis atradimai yra įtaigūs.

Dauguma mokymuisi stebint skirtų tyrinėjimų yra iš tiesų labiau susiję su esamų atsako modelių socialiniu palengvinimu, o ne su naujų mokymusi (Hall, 1963). Vadinasi, tinkamiausi šiam aptarimui yra tyrimai, apimantys naujų atsako modelių mokymąsi. Žemesniosios rūšys išmoks paprastų veiksmų dėl modeliavimo, jeigu galės atlikti elgesį kartu su pa-

tyrusiu modeliu arba iš karto po jo rodymo. Vis dėlto, esant ilgesniam laikui tarp stebėjimo ir atlikties, mokymasis stebint yra mažiau patikimas (Jacoby & Dawson, 1969; Oldfield-Box, 1970; Powell & Burns, 1970).

Aukštesniosioms rūšims mokymosi stebint pranašumas prieš mokymąsi dėl pastiprinimų yra ryškesnis (Adler & Adler, 1978; Herbert & Harsh, 1944; John, Chesler, Bartlett, & Victor, 1968). Aukštesnieji gyvūnai stebėdami gali išmokti sudėtingas atsakų sekas ir atlikti jas praėjus tam tikram laikui po demonstravimo – sumanumas, kuriam reikia bent trumpalaikės atminties. Pradėję matyti, šuniukai sparčiai pasirinks kelius saugaus ėdalo link stebėdami įgudusį modelį, be jokio išankstinio pastiprinto mokymo poreikio (Adler & Adler, 1977). Herbert ir Harsh (1944) taip pat parodo, kad aukštesnieji gyvūnai gali apdoroti ir atsiminti modeliuojamą informaciją, susijusią su alternatyviomis veiksmų kryptimis. Katės, stebėjusios tiek klaidingus, tiek teisingus sprendimus, greičiau išmoko spręsti manipuliacinius uždavinius, nei tos, kurioms teko stebėti tik įgudusias atliktis. Kai yra daug alternatyvų, tiek sėkmės, tiek nesėkmės matymas perduoda daugiau atsako informacijos nei vien sėkmingas pasirinkimas.

Primatai geba dar geriau simbolizuoti praeities patirtis ir taikyti turimas žinias ateityje. Jie gali sujungti skirtingus bruožus kaip objekto savybes vaizdinei atminties pateikčiai. Norėdamas pademonstruoti šią savybę, Premack (1976) užduodavo klausimus šimpanzei – kuri buvo išmokyta bendrauti, naudodama plastikines formas žodžiams simbolizuoti, – apie nesamo obuolio savybes. Ji gebėjo apibūdinti obuolio ypatybes, pavyzdžiui, spalvą, formą, kotelį iš vidinės vaisiaus pateikties. Primatai gali suvokti sąvokas objektams klasifikuoti keletoje abstrakčių dimensijų; jie gali numatyti alternatyvių veiksmo krypčių pasekmes, nuspėti tolesnius žmonių veiksmus ir greitai apdoroti informaciją, kurdami uždavinių sprendimus (Mason, 1976; Premack, 1983).

Warden su bendradarbiais (Warden, Fjeld, & Koch, 1940; Warden & Jackson, 1935) atliko kai kuriuos ankstyviausius primatų mokymosi stebint tyrimus. Jie praleido daug valandų mokydami pastiprinant bengališkąsias makakas spręsti galvosūkius, kur atidarius duris būda-

vo jų mėgstamų razinų. Tęsiant mokymą šie primatai modeliai manipuliuodavo galvosūkio įrenginiais, o paprastos beždžionės, kurioms buvo pateikta uždavinio rinkinio kopija, stebėjo įgudusius dalyvius. Šie paprasti stebintieji dėl modeliavimo net 76 proc. tyrimo bandymų iš karto rado sprendimą! Tokie primatų socialinio elgesio lauko tyrimai pateikia nuostabių pavyzdžių, kaip išskirtiniai elgesio stiliai yra išmokstami ir perduodami kitiems subkultūros nariams modeliavimu (Imanishi, 1957; Kawamura, 1963). Sklaidos procesą itin veikia esami socialiniai tinklai ir novatoriaus socialinis statusas.

Įspūdingiausių uždelsto painių, naujų elgesio modelių modeliavimo įrodymų gaunama iš šimpanzių, auginamų žmonių šeimose. Jos sėdi prie sudėtingos spausdinimo mašinėlės klaviatūros, prisidega žiebtuvėliu cigaretę, naudoja lūpų dažus priešais veidrodį, atidaro konservų dėžutes suktukais, maudo, prausia ir nušluosto lėles, atlieka kitas žmonių veiklas, prieš tai jų nesimokiusios, tačiau kartkartėmis matydamos modeliuojant (Gardner & Gardner, 1969; Hayes, 1951; Hayes & Hayes, 1952; Kellogg & Kellogg, 1933).

Nemažai tyrimų skirta išmokyti primatus bendravimo sistemos, kuri gali būti vykdoma rankomis užuominų kalba, kai žodžius žymi objektai ar geometriniai simboliai kompiuteryje (Gardner & Gardner, 1975; Premack, 1976; Rumbaugh, 1977). Šie tyrimai atskleidžia išlavėjusį primatų gebėjimą išmokti bendrųjų komunikacijos įgūdžių, kurie gali būti naudojami skirtingose aplinkose įvairiems tikslams. Išmokę nemažai žodyno užuominų, gyvūnai gali jais pavadinti objektus ir jų savybes, nusakyti ryšius tarp objektų, parodyti suaugusiesiems, ko iš jų nori. Nors primatams būdingas užuomazginis abipusis bendravimas taikant žodžių užuominas, nėra visiškai sutariama, ar jie vartoja užuominas gramatiškai tvarkingai, tokiu pat būdu kaip žmogaus kalbinėse konstrukcijose (Gardner, 1981; Terrace, 1979). Nors užuominų sekų lingvistinės sąrangos klausimas lieka neišspręstas, simboliniai komunikacijos būdai suteikia priemones matuoti primatų pateikties gebėjimus ir nustatyti jų turimas žinias. Simbolizacijos vaidmenį mokymesi stebint galima tirti sistemingiau tiek, kiek pateikties procesus

ir pasiekimus galima pamatuoti kalbos simboliais. Tačiau tik žmonių, kurių simbolizavimas yra abstrakčiausias, visapusiškiausias ir generatyviausias, gebėjimas mokytis stebint yra pažangiausias.

ABSTRAKTUS MODELIAVIMAS

Nemaža dalis bet kuriuo metu modeliuojamo elgesio yra priskirta socialiai arba veiksminga tik tuo atveju, jeigu jis atliekamas konkrečiu būdu. Vairuojant automobilį, atliekant chirurgines operacijas ar gaminant suflė, improvizavimui beveik nėra galimybių. Itin funkcionalūs modeliai, sudarantys įsitvirtinusius įgūdžius ir nusistovėjusius kultūros papročius, yra įsisavinami iš esmės tokia pačia forma, kokia yra pateikiami. Vis dėlto modeliavimo įtakos gali perduoti ir sukeliančio, ir naujoviško elgesio taisykles. Abstraktaus modeliavimo procesu stebintieji išveda taisykles, grindžiančias savitas atliktis sukeliant elgesį, kuris pranoksta tai, kas buvo matyta ar girdėta (Bandura, 1971a; Rosenthal & Zimmerman, 1978). Abstraktaus modeliavimo metu sprendimo įgūdžių ir bendrųjų taisyklių mokomasi stebint.

Tiriant abstraktų modeliavimą žmonės stebi kitų atsakus, susijusius su tam tikra taisykle ar dėsniu. Modeliuoti atsakai skiriasi nesvarbiomis ypatybėmis, tačiau pagrindinė taisyklė lieka ta pati. Vėliau tikrinama, kaip stebintieji išmoko taisyklę tokiomis sąlygomis, kai jie galėjo elgtis konceptualiai ir stilistiškai panašiu į modelį būdu, tačiau situacija buvo nauja ir gana nepažįstama, kad jie negalėtų tiesiog mėgdžioti prieš tai stebėtų savitų atsakų. Vadinasi, jiems teko improvizuoti, ką išmoko. Pavyzdžiui, modelis iš grupės daiktavardžių kuria pasyvios formos sakinius („šuo *yra* šeriamas“, „langas *buvo* atidarytas“ ir pan.). Modeliuojamas kalbėjimas skiriasi turiniu ir kai kuriais kitais nesvarbiais bruožais, tačiau jo struktūros savybė – t. y. pasyvi rūšis – yra ta pati. Vėliau vaikų prašoma kurti sakinius su skirtingomis daiktavardžių grupėmis, nepateikiant modelių, ir užrašomas jų pasyvių konstrukcijų kūrimas.

Abstrakčiu modeliavimu stebintieji išgauna bendruosius požymius, slypinčius skirtinguose modeliuojamuose atsakuose, ir jungia juos į taisykles kuriamam elgesiui su panašiomis struktūrinėmis savybėmis. Apimantys iš stebėjimo kilusią taisyklę atsakai panašūs į elgesį, kurį modelis bus linkęs reikšti panašiomis aplinkybėmis, net jeigu stebintieji niekada nematė besielgiančio šiose naujose situacijose modelio.

Taisyklių kuriamam elgesiui mokymasis modeliavimu apima mažiausiai 3 procesus: tinkamų požymių išgavimą iš socialinių pavyzdžių, informacijos integravimą į sudėtinę taisyklę, šios taisyklės taikymą naujiems elgesio pavyzdžiams kurti. Tinkamus bruožus galima išgauti kartojant pateikimą savitų pavyzdžių, kuriuos vienija bendra savybė. Vis dėlto vien pateikimas neužtikrina, kad bus pastebėti tinkami bruožai. Itoh ir Fujita (1982) tyrinėjo gerai ir prastai besimokančiųjų stebint akių judesius, kai jie stebėjo modelius, priimančius sąvokinius sprendimus. Sėkmingai besimokantieji plačiai peržvelgdavo skirtingus dirgiklio ploto bruožus, kol rasdavo apibrėžiantįjį sprendimo taisykles, tuomet numatomai susitelkdavo į jį, kol modelis veikdavo. Prastai besimokantieji stebint greitai susitelkdavo į netinkamus bruožus, ir jų dėmesys retai nuo jų nukrypdavo.

Atpažinti ypatybes, kurios patenka į valdančias taisykles, stebėtojams padeda daugybė dėmesį nukreipiančių veiksnių, tokių kaip socialinių pavyzdžių išskirtinumas, informatyvus atgalinis ryšys ir žodiniai papildymai, suteikiantys prasmę abstraktiems įvykiams. Jau susipažinome su tuo, kaip galima modeliuoti elgesį, kad jo pamatinė struktūra būtų labiau atpažįstama. Bendrąsias ypatybes taip pat galima pabrėžti modelio elgesio padariniais. Jeigu stebintieji turi galimybę sužinoti, kad su taisykle susijęs elgesys yra modeliui sėkmingas, bendrąsias šių pavyzdžių ypatybes galima lengviau išskirti, negu tais atvejais, kai stebintieji negauna jokio informatyvaus atgalinio ryšio apie modelių sprendimų ir veiksmų tinkamumą. Kai stebintieji patys atlieka, ką išmoko, informatyvus atgalinis ryšys panašiai padeda jiems patobulinti taisykles ir sėkmingai jas taikyti naujoms situacijoms (Henderson & Swanson, 1978).

Kai mokomasi stebint sudėtingų sąvokų, abstrakčiam taisyklių modeliavimui padeda konkrečių referentų kartu su sąvokų raiškomis su-

teikimas. Geriausiai tai galima iliustruoti kalbos taisyklių mokymusi. Kalbantis suaugusiesiems ir vaikams jų posakiai paprastai nurodo prasmingus vykstančius įvykius. Žinios, kurių įgyja vaikas apie šiuos įvykius, ir tai, kaip jie susiję vienas su kitu, suteikia prasmę žodžiams ir žodžių tvarkos taisyklėms, kuriomis jie organizuoja suprantamą bendravimą. Modeliuojamos scenos, kurios naudoja sampratas, kaip veikėjai, veiksmai ir objektai yra susiję priežastimis (pavyzdžiui, parodant žirgo su raiteliu šuolį per kliūtį ir įvardijant veiksmų seką), suteikia prasmę kalbos taisyklėms, kaip, siekiant pavaizduoti šiuos santykius, žodžiai yra grupuojami. Maži vaikai lengviau išmoksta kalbos taisyklių, kai gramatiniai posakiai atitinka vykstančias veiklas, kurios vaizduoja pateikiamus kalbėjimu santykius, nei tuomet, kai posakiai modeliuojami atskirai (Brown, 1976). Toks referentinis modeliavimas, pateikiantis tikrus įvykius kartu su abstrakčiomis kopijomis, ypač svarbus ankstyviesiems kognityvios raidos tarpsniams (Zimmerman, 1983). Kuo labiau žinios ir asmeninės patirtys yra ribotos, tuo daugiau konkrečių referentų reikia abstrakcijoms. Sudėtingas taisykles dera skaidyti į paprastesnes ir pirmiausia mokytis pasitelkiant referentus.

Dauguma elgesio taisyklių apima keletą veiksnių. Pavyzdžiui, sprendimo taisyklės retai remiasi tik vienu dėmeniu, neatsižvelgiant į kitas aplinkybes. Taigi stebėtojams tenka ne tik išgauti tinkamus veiksnius iš modeliuojamų įvykių, bet ir sujungti juos į veikiančią sudėtinę taisyklę. Tai pasiekiama stebėjimu, išsakant skirtingas sudėtines taisykles ir tikrinant, ar sėkmingai jos numato modelio atsako padarinius. Klaidingi deriniai sukuria neatitikimą tarp numatytų ir stebėtų atsako padarinių. Kuriant įvairias skirtingas sudėtines taisykles ir tikrinant jas rezultatais, lydinčiais modelio veiksmus, stebintieji galiausiai gali rasti teisingąją sudėtinę taisyklę.

Pereiti šį hipotezių tikrinimo procesą stebintiesiems tenka tada, kai modeliuojamos atliktys ir jų padariniai tėra vienintelė prieinama informacija, siekiant išvesti taisykles, pagal kurias kiti priima sprendimus ir valdo veiksmus. Žinoma, modeliai gali paaiškinti taisykles, kurias naudoja, taip pat perduoti jas veiksmais. Kuriant taisyklių valdomą elgesį, modeliavimas kartu su taisyklės verbalizavimu paprastai yra veiksmin-

gesnis, negu kuris nors vienas iš jų atskirai. Tačiau taisyklės suteikimas ne visada yra toks naudingas, kaip būtų galima tikėtis (Rosenthal & Zimmerman, 1978). Dažnai žmonėms arba sunku iki galo suprasti abstrakčias taisykles, arba jie nežino, kaip taikyti jas naujoms situacijoms. Tai vėl rodo, kaip svarbu skirti žinias nuo įgūdžių. Kiekvienas sporto ar kalbos mokytojas galėtų paliudyti, kad taisyklės žinojimas neužtikrina optimalios atlikties. Norint nuolat kintamomis aplinkybėmis kurti veiksmus pagal bendras taisykles, reikia tam tikro lavinimo. Kai veikla sudėtingesnė, kūrimo įgūdis tampa svarbesnis.

Modeliavimas yra itin veiksminga priemonė, sukeliant abstraktų arba taisyklių valdomą elgesį. Remdamiesi modeliuojama informacija, be kitų dalykų, žmonės išmoksta sprendimo priėmimo standartų, kalbos taisyklių, apklausos stilių, informacijos apdorojimo įgūdžių ir savęs vertinimo standartų (Bandura, 1971a; Rosenthal & Zimmerman, 1978). Patvirtinimas, kad generatyvias mąstymo ir elgsenos taisykles galima sukurti abstrakčiu modeliavimu, liudija plačią mokymosi stebint sritį.

Sąvokinis mokymasis. Įvykių įvairovė yra didžiulė. Jeigu žmonės viską, su kuo susiduria, vertintų kaip unikalų dalyką, greitai nebežinotų, ko tikėtis ir kaip elgtis, kadangi jokie du dalykai negali būti visiškai vienodi. Taip pat jie negalėtų gauti naudos iš patirties, nes joks įvykis niekada nepasikartoja tiksliai tapačia forma. Suvokiminės įvairovės keblumas sprendžiamas, konceptualizuojant kartu dalykus, kurie panašūs vienas į kitą. Patirtis kategorizuojant pagal panašumą, savitų įvykių metu įgytos žinios tampa bendru sprendimo ir veiksmo vadovu. Greta mokymosi taisyklių elgesiui kurti žmonės taip pat mokosi taisyklių įvykiams klasifikuoti.

Kai įvykiai labai skiriasi, – o taip beveik visada būna, – bet kurią vieną ar daugiau ypatybių galima pasirinkti kaip pagrindą sąvokiniam grupavimui. Mėgindami sukurti darnų ir veikiantį pasaulio supratimą, žmonės turi rasti geriausiai skirtingoms aplinkybėms tinkamas sprendimo priėmimo taisykles. Tai galima pasiekti per bandymo ir klaidos patirtis arba žodiniu bendravimu. Be to, sprendimo priėmimo taisyklės dažnai yra išvedamos iš informacijos, kurią perduoda žmonių veiksmai. Sąvokinio mokymosi modeliavimu tyrimuose vaikai stebi, kaip suaugu-

sieji kategorizuoja daugiaaspekčius objektus, remdamiesi taisykle, kuri jungia keletą požymių. Vėlesni tyrimai rodo, kad vaikai išveda sprendimo priėmimo taisykles iš stebėtų pasirinkimų, jie pritaiko taisykles naujoms situacijoms ir laikui bėgant išlaiko jas atmintyje (Rosenthal & Zimmerman, 1978). Modeliavimas paprastai yra veiksmingesnis nei atradimai eksperimentuojant, o modeliavimas kartu su eksperimentavimu skatina sąvokinį mokymąsi. Kadangi padariniai yra bendri, akivaizdu, jog abstraktus modeliavimas kuria tvirtus sprendimo priėmimo pokyčius, o ne tiesiog skatina mėgdžioti modeliuojamus veiksmus.

Pirmiau minėti išorinį modeliavimą lengvinantys veiksniai greitina sprendimo priėmimo taisyklių mokymąsi stebint, kaip ir stebinčiųjų sąvokų skyrimo įgūdžiai. Vaikai, lengviau įvaldantys sąvokas, greičiau išveda sprendimo priėmimo taisykles iš modeliuojamų veiksmų nei stokojantieji konceptualizavimo įgūdžių (Ito, 1975; Sukemune, Haruki, & Kashiwagi, 1977). Tačiau ypač įdomu tai, kad gebėjimą skirti sąvokas modeliavimas skatina net tiems vaikams, kuriems trūksta tokių kognityvių įgūdžių. Tokie vaikai gali pasivyti labiau pažengusius, jeigu modeliavimas papildomas kitomis priemonėmis. Trumpai tariant, kognityvių įgūdžių lygmuo turi būti pripažintas kaip turintis savitarpišką įtaką, t. y. kaip pats tobulėjantis dėl socialinio mokymosi, o ne tiesiog ribojanti mokymosi stebint sąlyga.

Sąvokos, kurias žmonės išplėtoja spręsdami ir sąveikaudami su aplinka, daugeliu atvejų jiems padeda. Vis dėlto jos gali ir trukdyti. Ne visi į vieną kategoriją patenkantys dalykai yra visais atžvilgiais panašūs. Jautrumo individualiai įvairovei stoka lemia nerinklumą reaguojant. Jeigu sąvokos grindžiamos netinkamomis ypatybėmis, sprendimai ir veiksmai tampa netinkami arba sukelia nepalankius asmeninius ar socialinius padarinius. Puikus pavyzdys yra žmonių socialiniai stereotipai vertinant amžių, lytį, rasę, religiją ar etniškumą – jeigu minėsime tik dalį konceptualių skirtumų, tarnaujančių žmonių prietarams. Situacijose, kai žmonės turi ribotą asmeninį kontaktą, jie linkę atliepti vienas kitam pagal išankstinius nusistatymus.

Modeliavimo poveikis socialinio pažinimo stereotipams, atsižvelgiant į jo reikšmę, gavo stebėtinai mažai dėmesio. Yra priežasčių many-

ti, kad šioje srityje mokant modeliavimui tenka pagrindinis vaidmuo. Socialiniai pavyzdžiai suteikia tiesiogiai stebimą informaciją socialiniam pažinimui, todėl reikia daryti mažiau išvadų apie mąstymo procesus. Kai stereotipų taikymas slapta toleruojamas, tačiau neigiamas viešai, mokomasi paprastai pagal pavyzdžius, o ne pagal tiesioginį mokymą. Aptarkime lyties vaidmens stereotipų susidarymą. Visuomenė pripažįsta lyčių lygybę, tačiau, kaip matome, modeliai jos mokomojoje medžiagoje, žiniasklaidoje ir institucinėje praktikoje, vyriškumo ir moteriškumo sąvokos kuria asmeninės raidos galimybių skirtumus. Toks stereotipais besiremiantis kultūrinis modeliavimas, tam tikrais būdais veikiantis vyrų ir moterų savasties sampratas ir elgesį, gali trukdyti raidai ir psichologiniam funkcionavimui (Bem, 1977; McArthur & Eisen, 1976).

Informacijos paieškos ir apdorojimo strategijos. Žmonės deda daug pastangų, tyrinėdami savo aplinką ir ieškodami jų tikslus atitinkančios informacijos. Teorijos, žmonių smalsumą priskiriančios įgimtam informacijos, naujų ir įvairių situacijų poreikiui, negali paaiškinti, kodėl žmonės nėra vienodai smalsūs. Žinių apie tai, kaip ieškoti ir organizuoti informaciją, galima gauti įvairiais būdais, įskaitant tiesioginį mokymą, savaimę patirtį ir įgudusį modeliavimą. Mes tyrinėsime, kaip modeliavimas veikia informacijos ieškojimo ir apdorojimo strategijų raidą. Net kai žinių gaunama neaktyviai tyrinėjant aplinką, modeliuojamas smalsumas sukelia mažiems vaikams tyrinėtojų smalsumą (Johns & Endsley, 1977). Veiklose, kurias ikimokyklinukai retai kada tyrinėja patys, paprasčiausias naujumas ir įvairovė neįveikia vaikų abejingumo, o modeliuojamas entuziazmas žadina jų smalsumą (Haskett & Lenfestey, 1974).

Modeliuojamos įtakos gali keisti tai, kaip žmonės sistemina mintis, kokios informacijos jie siekia ir kaip ją apdoroja. Rosenthal, Zimmerman ir Durning (1970) leido veikti nuskriaustus vaikus suaugusiesiems, kurie modeliavo skirtingus apklausos stilius objektų įvairovės atžvilgiu – vaikai ieškojo informacijos apie objektų fizines ypatybes, funkcinę naudą, kurią galima išgauti, priežastinius objektus apimančius ryšius arba sprendimus apie vertę ir pirmenybę. Vėlesniuose informacijos paieškos apie skirtingus dalykus tyrimuose vaikai pritaikė ben-

dras apklausiamąsias strategijas, kurių pavyzdžius matė. Jie klausė apie priežastinius santykius, kai modeliai ieškojo priežastinės informacijos, tačiau norėjo sužinoti, kam naudojami daiktai, kai modeliai vaizdavo smalsumą dėl funkcinių dalykų. Vaikų apklausų analizė atskleidė, kad jie turi abstrakčius ir apibendrintus apklausos modeliuotus stilius, o ne tiesiog kopijuoja modelio posakius.

Kai kuriose kultūrose tradiciškai nėra vertinama informacijos paieška tiesiogine apklausa. Jeigu vaikams nepavyksta remtis kitų supratimu, vaikų žinių apimtį didžiąja dalimi riboja jų pačių riboti tyrinėjimai. Taigi ribotas smalsumas kliudo intelektinei raidai. Kaip dalį platesnės kognityvios raidos modeliuojant programos Henderson ir Swanson (1974) parodė, kad Papago indėnų vaikai, kurie nenoriai ieško informacijos klausinėdami, įsisavino apklausos stilius, ieškodami priežastinių ryšių po to, kai stebėjo Papago suaugusiųjų modelio būdus siekti priežastinės informacijos. Jie pritaikė ir išlaikė naujus apklausos stilius net veiksmingiau, kai modeliavimas buvo papildomas aplinkos paramomis smalsumui (Swanson & Henderson, 1977).

Žmonės dažnai ieško informacijos tada, kai reikia rasti uždavinių sprendimus. Kuriant ir tikrinant galimus sprendimus, modeliai suteikia tinkamą strategijų šaltinį, ką daryti su įvairiais dalykais. Vaikai ir suaugusieji, kuriems nesiseka spręsti uždavinius, išmoksta veiksmingų strategijų stebėdami, kaip sėkmingi modeliai gauna informacijos vertingoms alternatyvoms (Denney & Denney, 1974; Laughlin, Moss, & Miller, 1969). Tačiau maži vaikai, kurių atmintis ir gebėjimas daryti išvadas lengvai apsunkinami, turi tam tikrų sunkumų išvedant kognityvias strategijas vien iš modelių informacijos siekimo būdo. Vis dėlto, kaip ir kitose kognityvaus funkcionavimo srityse, žodžiais paremtas modeliavimas gali atsverti pažintinius ribotumus. Maži vaikai pagerina kompetenciją spręsti uždavinius, kai modeliai ne tik parodo sprendimo strategijas, bet ir retkarčiais paaiškina dėsnius, kuriais vadovaujasi išsakydami klausimus ir sistemindami gaunamą informaciją (Denney, 1975; Howie, 1975).

Abstraktus modeliavimas vyrauja tose kognityvaus funkcionavimo srityse, kurios aiškinamos raidos stadijų terminais, pirmiausia kaip ne-

kintamos, vienodos ir abipusiai nesuderinamos. Vienas iš tokių pavyzdžių yra moralinis mintijimas. Vėliau grįšime prie taisyklės mokymosi modeliavimu, analizuodami kalbos mokymąsi, moralinio mintijimo kitimą ir kitas kognityvias raidos formas tiek socialinės kognityvios, tiek stadijų teorijų požiūriais.

KŪRYBINIS MODELIAVIMAS

Kūrybiškumas – viena iš aukščiausių žmogaus raiškos formų. Be kūrybinių darbų žmonių patyrimo apimtis ir gelmė būtų ganėtinai skurdi. Pamėginkime įsivaizduoti gyvenimą be meno, muzikos ir literatūros. Kasdieniam gyvenimui didžiulę įtaką – tiek gerą, tiek blogą – turi daugelis mokslo ir technologijos naujovių. Padedant toli pažengusioms komunikacijų technologijoms, naujovės greitai plinta už visuomenių, kuriose jos buvo sukurtos, ribų, keisdamos kitų kultūrų gyvenimo būdą. Nepaisant svarbos, kūrybiškumo procesas susilaukė stebėtinai mažai psichologinių tyrimų.

Kadangi tradicinės modeliavimo sampratos daugiausia buvo apribotos atsako imitacija, modeliavimas buvo pradėtas priešpriešinti naujovėms. Kitaip nei šis bendras įsitikinimas, naujovės gali iškilti per modeliavimo procesą. Modeliavimas gali prisidėti prie kūrybiškos raidos keletu būdų. Kaip ką tik matėme, modeliavimas naujovėms gali tapti kognityviais ir elgesio įrankiais. Daugelyje kūrybinių siekių reikiamų žinių ir įgūdžių išmokstama iš pavyzdžio ir lavinimo per tam tikrą mokinystės formą. Novatoriai nesiliauja mokytis stebint tiesiog dėl to, kad jie pasiekė tam tikrą savo amato meistriškumą. Jie ir toliau mokosi iš kitų, kurie jų kūrybiniam darbui gali suteikti naujų matmenų. Be to, modeliavimas gali tiesiogiai palengvinti naujų žanrų atsiradimą, suteikdamas dėmenis naujoviškoms sintezėms ir skatindamas nekonvencionalumą.

Naujoviškumo sintezė ir raida

Originalumas daugiausia apima patirčių jungimą į naujus mąstymo ir dalykų darymo būdus. Kai susiduriama su modeliais, besiskiriančiais mąstymo ir elgesio stiliais, stebintieji retai modeliuoja savo elgesį išimtinai tik pagal vieną šaltinį, bet jie ir nepritaiko visų modelių, kuriems teikia pirmenybę, bruožų. Stebintieji veikiau derina įvairius skirtingų modelių aspektus į naujas amalgamas, kurios skiriasi nuo individualių šaltinių (Bandura, Ross, & Ross, 1963c). Kadangi jie skiriasi tuo, ką pritaiko iš stebimos įvairovės, skirtingi stebintieji kuria naujus ypatybių derinius.

Socialinio elgesio atveju toje pačioje šeimoje augantys vaikai gali išplėtoti skirtingas asmenybės ypatybes, remdamiesi skirtingais tėvų ir brolių bei seserų bruožais. Nuoseklus modeliavimas, kuriame stebintieji vėliau tampa naujų narių elgesio šaltiniu, bus labiausiai linkęs sukurti laipsnišką naujų modelių, menkai teprimenančių rodytus pirminius modelius, modeliuojamą evoliuciją. Homogeniškose kultūrose, kur visi modeliai atskleidžia panašias nuostatas ir elgesio stilius, socialinis elgesys gali keistis mažai arba visiškai nesikeisti per kelias kartas. Naujų modelių dažniausiai atsiranda tada, kai žmonės aplinkui regi didelę įvairovę. Būtent modeliavimo įvairovė skatina elgesio ir kognityvias naujoves.

Kūrybiniai pasiekimai nekyla iš tuštumos. Iš dalies jie remiasi ankstesnėmis kitų naujovėmis. Modeliavimas turbūt daugiausia prisideda prie kūrybinės raidos naujų stilių pradžioje. Novatoriai pasiekia naujumą įtraukdami naujus dėmenis į įprastas formas. Pradėtos patirtys su naujomis formomis kuria tolesnius evoliucinius pokyčius. Taip dalinis nukrypimas nuo tradicijos galiausiai tampa nauja kryptimi. Daug ryškių šio proceso pavyzdžių suteikia menininkų ir muzikų karjerų pažanga atskirais laikotarpiais. Ankstyvuosiuose darbuose Beethoven pritaikė Haydno ir Mozarto klasikines formas, nors su didesne emocine raiška, ir tai paženklino jo meninės raidos kryptį. Wagner, plėtodamas naujas operos formas, pasitelkė Beethoveno simfonijos stilistiką, Weberio natūralistinį žavesį ir Meyerbeerio dramatišką virtuoziškumą.

Netradiciškumo skatinimas

Iki šiol kūrybiškumo analizė susitelkė ties naujoviška skirtingų šaltinių įtakų sinteze. Nors jau egzistuojančios idėjos ir tvarkos pateikia kai kurių dėmenų to, kas nauja, kūrimui, jos taip pat gali trukdyti naujovėms. Įsišakniję mąstymo būdai trukdo naujoms idėjoms atsirasti ir naujiems ryšiams suvokti. Kol įprasti būdai yra tinkami, skatulys svarstyti alternatyvas yra nedidelis. Nekonvencionalumas yra ne tik neištyrinėtas, paprastai jis, pristatomas rizikuojančiojo, sutinkamas neigiamai. Įprastų dalykų saugumas ir naujų neaiškumas bei rizikingumas tampa kliūtimis naujovėms.

Modeliavimo įtakos, kurios iliustruoja naujas įprastų situacijų galimybes, gali puoselėti kūrybinę atliktį silpnindamos tradicinius polinkius. Žmonės, susidūrę su modeliais, kurie mąsto skirtingai, yra iš tikrųjų labiau linkę į naujoves negu tie, kurie susidūrė su konvencionaliai besielgiančiais modeliais (Belcher, 1975; Harris & Evans, 1973). Matydamas skirtingai uždavinius sprendžiančius modelius, stebintysis tampa įvairiapusiškesnis, o nesužadinantis vaizduotės modeliavimas skatina banalumą arba net mažina kūrybiškumą (Harris & Fisher, 1973; Mueller, 1978). Nors naujoviškumą skatinantis modeliavimas paprastai veikia kitų kūrybiškas idėjas, šios įtakos turi ir ribotumų (Zimmerman & Dialessi, 1973). Kai modeliai yra neįprastai produktyvūs, o stebinčiųjų įgūdžiai nepakankamai išlavinti, jų kūrybinės pastangos gali būti dėl nepalankaus lyginimo pačių nuvertintos. Jeigu išsiskiriančių modelių pasiekimai naudojami veikiau kaip apytikriai savasties tinkamumo matai nei tolimi idealai, vaisingas kūrybinis modeliavimas gali nuliūdinti mažiau talentingą.

Tyrimai atskleidė, kaip naujos elgesio apraiškos gali rastis individualiame lygmenyje amalgaminiu modeliavimu, o patirtys tapti naujų formų pasekme. Boyd ir Richerson (1985) analizuoja kultūrinės evoliucijos mechanizmus populiacijos socialinio mokymosi požiūriu. Šioje teorinėje schemoje aplinkos sąlygos, daugybinės modeliavimo įtakos ir asmeninės patirtys veikia sąveikaudamos, keisdamos kultūrinės įvairo-

vės pasiskirstymą sulig laiku ir skatindamos suliejimą į variantus, kurie veiksmingi tam tikroje aplinkoje. Kokiais būdais socialinis mokymasis iškelia vienas elgesio apraiškas virš kitų, bus nuodugniai aptariama kitame skyriuje, skirtame naujovių socialinei sklaidai.

III skyrius

MOKYMASIS ATLIEKANT VEIKLĄ

- Informacinė veiklos atlikimo analizė
- Mokymasis atliekant veiklą ir sąmoningumas
- Kognityvūs daliniai procesai atliekant veiklą
- Padarinių informacijos dviprasmiškumas ir kintamumas

Atliekant veiklą yra nuolat mokomasi, nors pamokos, gaunamos dėl šios patirties, gali būti brangios ir varginančios, tačiau labai naudingos. Kai kurios kognityvios ir elgesio struktūros sukuriamos būtent tiesioginės veiklos atlikties metu, o didžioji dauguma modeliavimu gautų įgūdžių tikslinama ir tobulinama atliekant veiklą. Jeigu mokymasis remiasi tik atsako pasekmėmis, žmonės tampa labai priklausomi nuo informacijos, kokius padarinius sukėlė jų veiksmai. Sąveikaujant su aplinka, dalis veiksmų gali pasirodyti esą sėkmingi, kiti gali nesukelti jokių juntamų pasekmių, treti – turėti atgrasius padarinius. Remiantis šiuo atgaliniu ryšiu sėkmę lėmusios veiksmo linkmės yra atrenkamos, o neveiksmingos atmetamos kaip nenaudingos. Nors dauguma sutaria dėl to, kad veiksmus veikia jų padariniai, daug ginčų kyla dėl to, kokiu būdu pasekmės kuria naujas elgesio struktūras.

Mokymasis, besiremiantis veiksmų padariniais, tradiciškai buvo vaizduojamas kaip mechaniškas procesas, kurio metu tiesioginės pasekmės savaime ir nesąmoningai kuria elgesį. Vis dėlto tyrimai, nagrinėjantys kognityvių veiksnių įtaką žmogaus mokymuisi, nepateikia pakankamai šį faktą patvirtinančių įrodymų. Atsako padariniai atlieka keletą funkcijų. Visų pirma pasekmės teikia informacijos apie tai, koks elgesys padeda pasiekti tikslų, ir nurodo, kokie aplinkos veiksniai padeda numatyti įvykių tikimybę. Nagrinėdami padarinių modelį, atlikėjai gali geriau suprasti savo elgesį ir jo taisykles. Antra, sąlygoti padariniai, suteikdami skatulius veiksmui, gali tapti skatinamaisiais veiksniais. Siekdami jų pačių vertinamų padarinių, žmonės gali sutelkti visas pastangas ir energiją. Trečioji funkcija yra tapusi daugelio ginčų objektu. Ji susijusi su padarinių gebėjimu savaime sustiprinti atsakus. Norint iki galo suprasti, kaip mokomasi iš veiksmo padarinių, reikia išsamiai išanalizuoti kiekvieną minėtą funkciją.

Periferinės mokymosi teorijos, tvirtinančios, kad padariniai tiesiogiai kuria veiksmus, prarado savo vardą dar prieš paplintant kognityvizmui. Dauguma mokymąsi tyrinėjusių autorių nuo pat pradžių visiškai nepritarė periferiniam požiūriui į mokymąsi. Pavyzdžiui, Lawrence (1963) analizuodamas suvokimo ir mokymosi ryšį teigė, kad išorinės įtakos veikia elgesį per taisyklių grupę ar kodavimo procesus. Miller ir bendradarbiai (Egger & Miller, 1963) pastiprinimą vertino remdamiesi jo informacinėmis ypatybėmis. Mowrer (1960) mokymąsi paaiškinančiu mechanizmu laikė vaizduotę. Psichologinis modeliavimas buvo aiškinamas, remiantis informacijos perdavimu ir reprezentuojamu vadovavimu veiksmui (Bandura, 1962). Deja, šie nesibaigiantys ginčai dėl mokymosi mechanizmo kurstė priešišką požiūrį ir į patį mokymosi reiškinį. Iki tol buvusi pagrindine psichologijos teorijų ir tyrimų tema, „mokymosi" sąvoka įgijo nemažai neigiamų atspalvių. Mokymosi atliekant veiklą reiškinys buvo nuvertintas dėl sąsajų su nepopuliaria biheivioristine teorija. Kompiuterinio modelio atsiradimas paskatino labiau domėtis informacijos apdorojimu, laikymu atmintyje ir atsiminimu, o ne atlikties gebėjimų mokymusi.

Psichologijos teoretikams ir tyrėjams susidomėjus, kaip yra įgyjamos ir pateikiamos žinios, esminis elgesio kompetencijų formavimo klausimas buvo visiškai nuvertintas ir užmirštas. Tversky (1982) atseka tam tikrą mokymosi nuosmukį ir vėlesnį atgimimą psichologijoje. Mokymosi tyrimai buvo keičiami tyrimais, skirtais nustatyti, kaip įsimenami informacijos fragmentai, sakiniai ir prozos ištraukos. Atminties tyrimai, savo ruožtu, buvo pakeisti supratimo klausimais. Toliau didelio dėmesio sulaukė klausimas, kaip įgyjamos deklaratyvios žinios ir kaip jos perkeliamos į kognityvias procedūras, padedančias sąveikauti su aplinka. O dėl procedūrinių žinių, tai jos suteikia kūrimo sistemas, apimančias atitinkamų užduočių sprendimo taisykles (Anderson, 1980). Šitaip remiantis informacijos apdorojimo teorija mokymąsi imta suprasti kaip žinių ir kognityvių nuorodų, kaip kažką padaryti, įgijimą.

Dera pabrėžti, kad žinios ir įgūdžiai nėra tas pats. Mokymosi supratimas, besiremiantis faktinių ir procedūrinių žinių įgijimu, puikiai

paaiškina kognityvų uždavinių sprendimą, tačiau egzistuoja nemažai veiklos sričių, kurios reikalauja papildomų mechanizmų, padedančių taikyti turimas žinias atliekant galutinį veiksmą. Žinios ir kognityvūs įgūdžiai yra būtini, tačiau nepakankami sėkmingai tam tikrų veiklų atlikčiai. Tikėtina, kad naujokas, kuriam suteiksime visą informaciją ir taisykles, aiškinančias, kaip slidinėti, paleistas nuo kalno viršūnės, greičiausiai baigs pasivažinėjimą chirurgijos skyriaus palatoje ar artimiausios ligoninės reanimacijoje. Jau anksčiau galėjome pastebėti, kad atlikties įgūdžių tobulinimui būtinas atitinkamas mechanizmas, kuris leistų atliekant veiksmą sėkmingai taikyti turimas žinias. Būtent fizinis atlikimas ir yra priemonė, padedanti tai įgyvendinti. Atlikimo patyrimas suteikia informacijos, kuri taikoma veiksmo erdviniams ir laiko požymiams koreguoti, kol vidinė samprata ir atliktis pradeda atitikti vienas kitą (Carroll & Bandura, 1985). Ankstyvuosiuose įgūdžių raidos etapuose svarbi abipusė įtaka. Sąvokos padeda atlikti veiksmus, o informatyvus atgalinis ryšys, gaunamas dėl atlikimo padarinių, padeda jas keisti ir tikslinti.

INFORMACINĖ VEIKLOS ATLIKIMO ANALIZĖ

Vidinė informacija apie atsaką

Sąveikaudami su aplinka, žmonės ne tik atlieka veiksmus, bet ir pastebi veiksmų sukeltus padarinius. Šis informacinis atgalinis ryšys atsakų atžvilgiu gali būti tiek vidinis, tiek išorinis. Vidines formas sudaro jutiminiai padariniai, natūraliai lydintys elgesio modelį. Jie apima pojūčius, susijusius su veiksmų sukeltais kūno judesiais, vaizdais ir garsais. Dauguma veiksmų taip pat sukelia natūralias malonias ar skausmingas patirtis, pavyzdžiui, esant šaltam orui, apsivilkus paltą sušylama, prisilietus prie liepsnos – nusideginama.

Remiantis šiomis natūraliomis pasekmėmis – greitai įvykstančiomis, nuspėjamomis bei lengvai pastebimomis – elgesio modeliai labai lengvai išmokstami. Tokiais atvejais priežastinis ryšis tarp veiksmų ir jų padarinių yra akivaizdus, tačiau taip nutinka ne visada. Vieni natūralūs elgesio padariniai yra neaiškūs, kitus galima pastebėti tik po tam tikro laiko, o kai kurie kiti laikui bėgant nepastebimai kaupiasi. Tokiais atvejais – o tai nutinka gana dažnai – natūralūs padariniai yra menki pagalbininkai besimokančiajam.

Išorinė informacija apie atsaką

Jeigu tektų remtis vien tuo, ką sako kūnas, ar veiksmų sukeltais vaizdais bei garsais, žmonės galėtų išmokti tik elementarių įgūdžių, o bendras jų kompetencijos lygmuo ir apimtis būtų labai riboti. Greta vidinio jutiminio atgalinio ryšio, žmonės vienas kito elgesiui reguliuoti kuria ir socialines pasekmes. Vienomis pastangomis jie linkę žavėtis, apdovanoti ir jas girti, kitų nepaiso, trečias kritikuoja ir baudžia. Išorinis atgalinis ryšys nėra natūrali ar būtina elgesio pasekmė – ji yra socialiai sukonstruota. Dėl to tą patį elgesį gali lydėti visiškai skirtingos pasekmės, priklausančios nuo visuomenės ar net skirtingų aplinkybių toje pačioje socialinėje aplinkoje. Vidines atsako pasekmes sukelia pati veikla, o išorines – socialinė aplinka, ir jos dažnai įvyksta praėjus kuriam laikui po elgesio atlikties.

Išorinis atgalinis ryšys yra socialinė priemonė, leidžianti perteikti informaciją, padedančią kurti įvairias elgesio apraiškas, siekiančias skirtingų tikslų. Kadangi išorines pasekmes galima plačiai pritaikyti, jos gali padėti formuoti labai skirtingus elgesio būdus. Priklausomai nuo to, kas yra socialiai vertinama, dėl socialinio pritarimo gali būti sudaromos sąlygos formuotis agresijai, altruizmui, konformizmui, kūrybiškumui, bendradarbiavimui, konkurencijai ar beveik bet kuriam kitam elgesio stiliui. Tiek žmonių įvairovės, tiek žmonių suvienodėjimo skatinimas itin priklauso nuo socialinių elgesio pasekmių. Didelę dalį tiriamosios veiklos, padedančios įgyti žinių ir įgūdžių, būtų sunku tęsti be socialinių vadovų ir socialinės paramos.

Ko mokomės – atsakų ar generatyvių sąvokų?

Stebint mokymąsi, besiremiantį veiksmų padariniais, kyla tokie esminiai klausimai: kas yra įgyjama ir kaip tai lemia tolesnius atsakus? Radikaliųjų biheivioristų nuomone, iš nuolatinio elgesio srauto atrenkami būtent motoriniai atsakai, kuriuos savaime pastiprino juos lydėję padariniai. Tačiau toks požiūris ne tik sunkiai dera su empiriniais duomenimis, bet ir klaidingai nušviečia ir taip keblų klausimą, kas iš tikrųjų yra pastiprinama. Beveik visada pasekmes patiriame tik tada, kai jas sukėlęs atsakas jau yra užgeseęs. Eksperimentuose su gyvūnais ėdalas pateikiamas tik po atsako. Kalbos mokymosi tyrimuose socialinis apdovanojimas nėra suteikiamas tol, kol eksperimentatoriai nenusprendžia, ar pateiktas atsakymas yra apdovanotinas. Taikant skatulių sistemas socialinėje aplinkoje apdovanojimų dažnai sulaukiame tik praėjus minutėms, valandoms ar net dienoms po atitinkamų veiklų pabaigos. Radikaliojo biheviorizmo dėsniai yra kuriami remiantis trimis išoriniais dėmenimis – prieš tai buvusiais dirgikliais, atsakais ir pasekmėmis, – kurie veikia vienas kitą ir skatina dirgiklio ir atsako ryšio susidarymą. Tyrėjai, kurie remiasi išimtinai išorinių fizinių įvykių funkciniais ryšiais, susiduria su klausimu, kaip galima pastiprinti tai, kas nebeegzistuoja. Ši dilema sprendžiama pasitelkiant nebesančio atsako paliekamą pėdsaką.

Galima būtų teigti, kad atsakas palieka trumpalaikius neuroninius pėdsakus, kurie yra pastiprinami vėlesnių padarinių. Tačiau toks aiškinimas kelia didelius reikalavimus kodavimo ir aplinkos įvykių vertinimo neuroniniams mechanizmams. Tik įsivaizduokite, kokias funkcijas šiems neuroniniams mechanizmams tektų atlikti. Veiksmams darantys įtaką padariniai dažnai yra nutolę laike, be to, tarp jų įsiterpia nemažai kitų įtakų ir veiksmų. Taigi nervų sistemai tektų kažkokiu būdu iš daugybės įvesčių atsirinkti tinkamus neuroninius pėdsakus ir laikyti juos, kol patirs padarinius.

Iš tiesų būtų sunku suprasti, kaip nervų sistema gali tarpininkauti mokymuisi ir sprendimų priėmimo procesui, jeigu ji tik registruoja tikslius išorinių dirgiklių neuroninius pėdsakus. Galima būtų teigti, kad

registruojami tik patys bendriausi dirgiklių požymiai. Tačiau sudėtingos sąvokos nepasižymi fiksuotu bruožų rinkiniu (Mervis & Rosch, 1981). Pavyzdžiui, sąvoka „transporto priemonė" apima automobilius, traukinius, dviračius, lėktuvus, laivus ir daugybę gyvūnų, kuriais galima joti. Šiai sąvokai priklausantys pavyzdžiai, tarkim, arklys ir lėktuvas, gali būti pastiprinti mokymosi procese, tačiau jie skiriasi daugybe bruožų, kurie kuria skirtingus nervinių impulsų modelius. Taigi žinios, gautos susidūrus su objektu, kuris tarnauja kaip transporto priemonė, tam tikromis sąlygomis gali nesuteikti visiškai jokios informacijos, naudingos kuriant „transporto priemonės" sąvoką. Taip pat ir padarinio atgalinis ryšys, kad žirgas arba lėktuvas yra transporto priemonė, negali suteikti daug apibendrinti leidžiančios informacijos, kuri leistų transporto priemonėms priskirti kokią nors kitą transporto priemonę, pavyzdžiui, laivą. Tai, ko išmokstame, turėtų būti apibendrinamosios taisyklės, leidžiančios apibrėžti transportavimo galimybes. Kai suprantame taisykles, sudarančias sąvokos pagrindą, jas galime taikyti ir iki tol niekada negirdėtiems pavyzdžiams.

Priimant sąvokinius sprendimus remiamasi konkrečiais teiginiais. Galime įsivaizduoti jau perpratusius „transporto" sąvoką vaikus, kurių buvo paprašyta nuspręsti, ar laivas upėje yra žmonėms tinkama transporto priemonė. Remiantis teorija, kuri nepaiso bet kokios sąmoningų pastangų įtakos, nervų sistemai tektų sužadinti visą transporto priemonių nervinių pėdsakų saugyklą ir lyginti ją su nauja informacija tam, kad įsitikintų, jog šios transporto priemonės saugykloje nėra. Tačiau tikrovėje, norint rasti teisingą sprendimą, vaikams reikėtų nustatyti, ar laivui yra būdingi požymiai, priklausantys ir kitoms transporto priemonėms (pavyzdžiui, plaukiojančioms transporto priemonėms), bei nuspręsti, ar tas laivas yra pakankamai didelis, kad išlaikytų žmogų. Sprendimas apie priskyrimą sąvokai priklausys nuo laivo dydžio, žmogaus ūgio, vandens, kuriame plaukioja laivas, pobūdžio.

Kaip matėme iš ankstesnio pavyzdžio, tiksliam sprendimui priimti būtinas atitinkamų žinių taikymas. Šią žinių bazę sudaro teiginių tinklai, kuriuos sudaro įvykių ypatybių sampratos ir pažinti jų ryšiai. Be abejo, žmonės iš dalies įsisąmonina turimas žinias. Kartais jie gali

priimti sprendimą vos užmetę akį, be daug pastangų reikalaujančio mechaninio naujos informacijos ir saugyklos turinio lyginimo proceso. Vis dėlto biheivioristinės teorijos nenori pripažinti organizmo darbinės atminties ir mintijimo įgūdžių, neatsižvelgdamos į gebėjimą įsisąmoninti turimas žinias. Net jeigu pastiprinimo metu nebeegzistuojantys atsakai ir galėtų būti pastiprinami dėl nervinių pėdsakų, jie negalėtų suteikti būtinos informacijos teisingiems atsakams naujose situacijose priimti. Tam būtinos išvados iš bendrųjų žinių, gautų abstrahuojant savitas patirtis. Be abejo, išvadų tarpininkai yra neuronai, tačiau pats išvadų darymas yra generatyvi smegenų žievės veikla.

Su panašiais aiškinimo sunkumais susiduria ir teorijos, vaizduojančios motorinius įgūdžius kaip valdomus atminties ir suvokimo pėdsakų, kuriuos automatiškai palieka pavienių veiksmų atgalinis ryšys. Remiantis tokio pobūdžio teorijomis, mokytis galima tik atliekant atsakus, galinčius sukelti atgalinį ryšį, kuris ir palieka šiuos pėdsakus. Supratimas, kad atgalinis ryšys palieka ilgalaikius pėdsakus, lemiančius atsako kūrimą ir koregavimą, numato, kad kiekvienas judesys turi savo vidinę pateiktį. Atsižvelgiant į didžiulę atliekamų judesių įvairovę, sistema, kurioje kiekvieną judesį atitiktų savitas pėdsakas, susidurtų su didžiuliais laikymo sunkumais (Schmidt, 1975). Be to, tam tikro įgūdžio atlikimas kinta priklausomai nuo sąlygų, kuriomis jis atliekamas, todėl tvirtas vidinis elgesio modelis veikiau taptų kliūtimi, o ne pagalbos priemone. Norint įgudusiai atlikti įgūdį daug naudingesnė tampa bendrojo pobūdžio samprata, o ne savita pateiktis. Situacijos reikalavimai padeda aiškiau apibrėžti, kaip bendrąją sampratą galima būtų geriausiai pritaikyti savitai veiksmų linkmei. Prityręs golfo žaidėjas, gerai įvaldęs golfo judesių pagrindus, gali lengvai smūgiuoti atsižvelgdamas į lazdos rūšį, atstumą iki duobutės, kamuoliuko vietą: ar kamuoliukas guli kalnelio šlaite, nelygioje vietoje, ar smėlyje. Papildomos taisyklės apibrėžia, kaip pakeisti, pritaikyti atlikimą kiekvienoje iš šių situacijų.

Žmonės į aplinkos dirgiklius reaguoja atrenkamai ir mokosi ne tik veikdami. Mokymasis vyksta išgaunant elgesio modelių pamatinę struktūrą iš modelių atlikčių perduodamos informacijos, instrukcijų, išorinio

atgalinio ryšio ir jutiminės informacijos apie judesį. Teorijos, kuriose nerviniai pėdsakai yra atsakingi už atsakų atlikimą, o neurofiziologinis atgalinis ryšys lemia jų koregavimą, mažai dėmesio skiria abstrahavimo ir apibendrinimo kognityvios veiklos funkcijoms, kurios yra ypač svarbios, norint suprasti įgūdžių įgijimo ir vykdymo procesus. Svarbu skirti sistemas, kurios padeda siekti įvairių tikslų, ir asmeninį šių sistemų taikymą.

Mokymasis atliekant veiklą kaip atitikimo sąvokai procesas

Remiantis socialiniu kognityviu požiūriu, aplinka veikia elgesį tarpininkaujant simbolizavimo procesui. Trumpalaikiai įvykiai gali daryti ilgai trunkantį poveikį, nes jų perteikiama informacija yra apdorojama ir paverčiama simboliais. Remdamiesi savo veiksmų padariniais, žmonės ne mokosi savitų atsakų, o sudaro ir tikrina savo turimas tinkamo elgesio sąvokas. Šios sąvokos numato, kaip galima sujungti atskirus dėmenis į tinkamus modelius, kaip elgtis skirtingu laiku ir skirtingais elgesio sekos momentais. Taigi įgūdį sudaro taisyklės, reikalingos tinkamiems veiksmo modeliams ir sekoms kurti. Kognityvios teorijos, aiškinančios žmonių atliktį, tradiciškai teigė, kad įgūdžiui atstovauja motorinė schema. Nors iš esmės galima teigti, kad schemos ir sampratos yra analogiškos, tačiau schemos terminas dažnai būdavo vartojamas įvairiose situacijose ir dažniausiai būdavo suprantamas kaip bendroji kognityvi struktūra, netikslinant jos savybių ir įtakos atsako kilmei. Schemos dažnai taikomos kaip aiškinamosios priemonės, tačiau jų esmė paprastai lieka neįvertinta nepriklausomai nuo jų padarinių. Sąvokos, apimdamos veiksmo taisykles, labai nuodugniai vadovauja atliekant sudėtingus elgesio modelius. Todėl ir instruktoriai, mokydami naujokus valdyti lėktuvą, turimus įgūdžius stengiasi perteikti žodžiais, demonstruodami, suteikdami koreguojamą atgalinį ryšį ir taisykles apie tai, ką daryti, o ne siekdami kaip nors neapibrėžtai įdiegti naujokams skraidymo schemos visumą. Anderson (1983) atkreipia dėmesį, kad nėra iki galo aišku, kaip schemos yra įgyjamos ir kaip iš šių schemų, tradiciškai apibrėžiamų kaip nedetalizuotas planas ar bendroji struktū-

ra, kyla veiksmas. Reikalingos procedūrinės taisyklės, kurios apibrėžtų atlikties detales. Kai kurie teoretikai, įgūdžių mokymąsi aiškinantys schemos susidarymu, schemą tiksliau apibrėžia kaip taisyklių rinkinį, skirtą atsakų modeliams kurti (Pew, 1974; Schmidt, 1975).

Bendrosios sąvokos yra taikomos sudarant tam tikro elgesio modelius, pasižyminčius tomis pačiomis pagrindinėmis savybėmis, tačiau galinčius skirtis kitomis ypatybėmis. Mokymosi esmė turėtų būti leidžianti kurti, nes retai kada tos pačios veiklos atliekamos visiškai taip pat; jos turi kisti esant skirtingoms aplinkybėms. Supratę trikampio sąvoką, vaikai gali piešti mažus ir didelius trikampius, naudodami ranką ar kojų, kurti trikampes trajektorijas ir aptvarus, konstruoti trikampes formas, su kokiomis nebuvo anksčiau susidūrę. Taip yra todėl, kad žmonės mokosi bendrųjų sąvokų, o ne savitų veiksmų, žmonių įgūdžiai itin labai lankstūs ir naudingi.

Pastiprinimo teorijos, pabrėžiančios pastiprinimo svarbą, teigia, kad būtent aplinkos pasekmės savaime atrenka ir pastiprina organizmo atsakus. Socialiniu kognityviu požiūriu, pasekmės keičia žmonių elgesį, daugiausia darydamos įtaką mąstymui. Jos informuoja atlikėjus apie tai, ką reikia daryti, kad gautų tam tikrus rezultatus. Stebėdami skirtingus savo veiksmų padarinius, žmonės galiausiai susidaro naujas elgesio modelių sampratas, atsižvelgdami į aplinkybes, kurioms esant tiktų tokį elgesį atlikti. Bendroji sąvoka turi dvi pagrindines funkcijas: suteikia taisykles, numatančias, kaip atlikti tinkamus atsako modelius, ir, remiantis suvoktais neatitikimais tarp sąvokos ir vykdymo, suteikia standartą, leidžiantį gerinti atliktį.

Remiantis šia teorine schema, mokymasis atliekant veiklą yra vienas iš savitų mokymosi stebint atvejų. Mokydamiesi iš tiesioginės patirties, žmonės elgesio sąvokas susidaro stebėdami savo veiksmų padarinius; mokantis modeliavimu, sąvokos yra kuriamos stebint modeliuojamo elgesio struktūrą. Mokymosi tempas gerokai skiriasi stebint prityrusius modelius ir analizuojant savo atlikties atgalinį ryšį. Lengviau simboliškai kurti sudėtingo elgesio struktūrą, stebint jau integruotą jo formą, o ne siekiant laipsniškai kurti įvairius veiksmus ir tikrinti, ar jie sėkmingi. Jeigu žmonės neatpažįsta veiksmų sukeliamų padarinių arba ne-

teisingai apdoroja informaciją, kurią suteikia veiksmų įvairovė bėgant laikui, jie negali daug išmokti, nors pasekmės juos ir veikia kartotinai.

Remiantis socialine kognityvia teorija, skirtingi mokymosi būdai, pavyzdžiui, modeliavimas, mokymasis atliekant veiklą, sąlygojimas, žodiniai nurodymai, yra laikomi skirtingais būdais informacijai apie elgesio taisykles ir jų ryšį su aplinkos įvykiais perteikti. Šie mokymosi būdai skiriasi esme, apimtimi ir perteikiamos informacijos sąranga, tačiau jų elgesio padariniai veikia per bendrąjį atitikimo sąvokai procesą. Kadangi įvairių mokymosi būdų pagrindą sudaro tie patys procesai, nebūtina kurti atskirą teoriją kiekvienai mokymosi formai paaiškinti. Vis dėlto tikslinga skirtingus mokymosi būdus nagrinėti atskirai ir išsiaiškinti, kokiais sudėtiniais procesais jie remiasi.

Centriniai reguliuojantys procesai

Ilgai buvo diskutuojama, ar atgalinis ryšys elgesį veikia tiesiogiai, ar per centrinius mechanizmus. Dauguma šios srities tyrimų nagrinėja vidinių jutiminių pasekmių vaidmenį elgesio kūrimui ir reguliavimui. Skirtingų krypčių tyrimų rezultatai patvirtina, kad padariniai daro poveikį veiksmams daugiausia per centrinę pateiktį ir veiksmų modelių reguliavimą. Deja, šie vidinio jutiminio atgalinio ryšio tyrimai dažniausiai apsiriboja paprastais, diskretiniais veiksmais: remiamasi prielaida, kad supratę, kaip atliekamas paprasčiausias rankos judesys, galiausiai suprasime ir tai, kaip įgyjama sudėtingų įgūdžių. Adamso (1984) nenuginčijamu teigimu, atskirų veiksmų tyrimai negali daug pasakyti apie sudėtingus elgesio modelius valdančius mechanizmus. Jo manymu, kognityvios pateiktys yra lygiai taip pat reikšmingos elgesio struktūravimui. Atgalinio ryšio patirtys padeda pažinimą paversti veiksmu. Elgesio pobūdis nėra dažnas išorinio atgalinio ryšio tyrimų, kurie paprastai analizuoja sudėtingesnius kognityvius ir elgesio įgūdžius, klausimas.

Uždelstas atgalinis ryšys. Prireikia šiek tiek laiko, kad veiksmų sukeltą regimąją, girdimąją ir kinestetinę informaciją įvertintų atlikėjas.

Jeigu atsakai atliekami iš lėto, tai, ką girdime, matome ar jaučiame, gali padėti keisti elgesio kryptį jo metu. Tačiau dažniausiai elgiamės greitai, todėl atgalinis ryšys labai atsilieka nuo atsakų ir negali vadovauti tolesniam veiksmui. Taigi akivaizdu, kad elgesys vyksta pagal išankstinius veiksmų planus, o ne remiasi tiesioginėmis jutiminėmis pasekmėmis.

Nors dažnai negalime veiksmingai taikyti atsako atgalinio ryšio atlikdami veiksmą, gauta informacija gali padėti mokytis pirmiau minėtais būdais: atgalinis ryšys teikia informaciją, reikalingą elgesio sąvokai tobulinti, ir nurodo, kokie pakeitimai turi būti atlikti, siekiant geresnių atlikčių ateityje. Dauguma veiksmų sukelia nuspėjamus padarinius. Tokios numatomosios žinios sudaro pagrindą išankstiniam elgesio reguliavimui. Staigiai stabdydami mašiną slidžiame kelyje, nuslysime į šalikelę, o jeigu pasuksime vairą į priešingą šliūžei pusę, sukimasis pagreitės. Įsisavinę tokias žinias, vairuotojai žino, kaip apsisaugoti nuo tokių nelaimingų atsitikimų ir kokių veiksmų reikia imtis jau pradėjus slysti, nebespręsdami, ką daryti, iš kūno pojūčių. Per tam tikrą laiką pastebėjus įvykių pasikartojimą, klaidos taisomos nebesiremiant tiesioginėmis klaidingų atlikčių pasekmėmis, o sukuriant išankstinį nuo klaidų apsaugantį veiksmų planą (Pew, 1974).

Mokymasis be atgalinio jutiminio ryšio. Mokymasis ir atliktis be periferinio atgalinio jutiminio ryšio taip pat susijęs su centriniais kontrolės mechanizmais. Deaferentiniai tyrimai su gyvūnais plačiai nagrinėja jutiminės informacijos vaidmenį reguliuojant elgesį. Šiuose eksperimentuose kinestetinis atgalinis ryšys yra pašalinamas operacijos metu nutraukus nervus, perduodančius nervinius impulsus iš galūnių, todėl nebejuntama galūnės padėtis. Gyvūnai, nejuntantys judesių ir nematantys, ką veikia, gali atlikti paprastus atsakus, suteikus skatulius (Taub, 1977). Tai prieštarauja periferinių grandinių susidarymo mokymosi teorijoms, teigiančioms, kad kiekvieną veiksmą kreipia jutiminis atgalinis ryšys apie prieš tai buvusį veiksmą.

Šiais tyrimų rezultatais ir buvo abejojama. Kai kurie autoriai teigė, kad, pašalinus nervines skaidulas sensorinėse nugaros laido šaknelėse, visas atgalinis ryšys iš galūnių nedingsta. Išlieka galimybė, kad dalis

jutiminės informacijos yra perduodama nepažeistomis įcentrinėmis skaidulomis ventraliniu ir motoriniu keliais, kurie lieka nepažeisti, tačiau tai nėra iki galo aišku (Adams, 1977; Taub, 1977). Jutiminę informaciją galima perduoti skirtingais jutiminiais modalumais. Periferinių teorijų šalininkai teigia, kad net jeigu deaferencija visiškai panaikina iš kūno judesių ateinančias lytėjimo ir proprioceptines užuominas, veiksmų valdymui gali būti naudojamas regimasis arba girdimasis atgalinis ryšys. Todėl geriausia atgalinio ryšio vaidmenį įgudusio elgesio susidarymo ir reguliavimo procese tyrinėti pašalinant skirtingą jutiminės informacijos kiekį ir šaltinius. Atlikus deaferenciją vos gimusiems gyvūnams, paaiškėjo, kad šie gyvūnai užaugę ir be kinestetinio ir regimojo atgalinio ryšio gali mokytis tikslingų veiksmų (Taub, 1977). Kiti atgalinio ryšio šaltiniai egzistuoja ir toliau. Pašalinus regą ir jutimus, organizmai išmoksta naudotis garsais ir subtilesniais informacijos šaltiniais veiksmams atlikti.

Net jeigu visiškai būtų įrodyta, kad išplėtoti ir vykdyti koordinuotą elgesį galima ir be jutiminio atgalinio ryšio, nereikėtų skubėti šių atradimų taikyti žmonių mokymuisi aiškinti. Nemažai gyvūnų atliekamų paprasčiausių veiklų dėmenų, pavyzdžiui, vaikščiojimas, griebimas ar pan., gali būti didžiąja dalimi užprogramuoti prigimtyje. Tokiu atveju jutiminės pasekmės nebūtų labai stipriai susijusios su atsako modelių susidarymu. Nors didžiuosius galūnių judesius galima atlikti esant minimaliam ar apskritai be jokio jutiminio atgalinio ryšio, tačiau tuo atveju nukenčia tikslesni judesiai (Summers, 1981). Gyvūnai būna nevikrūs ir prastai koordinuoja judesius. Žmonių įgyti įgūdžiai paprastai reikalauja sudėtingos elgesio dėmenų integracijos ir tikslaus veiksmų sekos koordinavimo. Pašalinus, atidėjus ar pakeitus informatyvų atgalinį ryšį, sudėtingų atlikčių mokymasis lėtėja (Carroll & Bandura, 1985), o jau išmokti įgūdžiai vykdomi prasčiau (Bilodeau, 1966; Smith & Smith, 1966).

Mokymasis be atsakų ir tiesioginio jutiminio atgalinio ryšio. Pirmiau minėtu tyrimu buvo mėginama nustatyti, ar galima išmokti elgesio atliekant veiksmus, bet nepatiriant jokių jutiminių padarinių. Bene

geriausiai centrinių mechanizmų įtaką įgūdžių įgijimui atskleidžia mokymosi stebint tyrimai. Remiantis modeliuojamomis veiklomis, galima susikurti įgudusio elgesio sąvoką net be motorinių atsakų ir tiesioginio atgalinio ryšio. Vadinasi, naudinga remtis stebėjimo tyrimais, siekiant nustatyti, kaip centriniai mechanizmai yra susiję su mokymusi ir atlikties reguliavimu. Jau matėme, kad vienas iš veiksmingiausių būdų perteikti įgūdžių įgijimui reikalingas žinias, yra modeliavimas, tačiau visiškas sudėtingų įgūdžių įsisavinimas priklauso nuo sudėtingos sąveikos tarp centrinio atlikties informacijos apdorojimo ir atgalinio ryšio apie atlikimą (Carroll & Bandura, 1982, 1985).

Lavinant įgūdžius kognityviu kartojimu, visas atgalinis ryšys yra vidinis, kadangi aikščiai atsakai neatliekami. Slidininkas, sėdėdamas kėdėje, gali daug kartų mintyse leistis žemyn nuo kalno (Suinn, 1983). Pojūčiai, kylantys iš minimalaus atitinkamų raumenų grupių dirginimo, labai skiriasi nuo tų pojūčių, kuriuos išties sukeltų leidimasis nuo kalno. Kartojant kognityviai, suvokti neatitikimai tarp sąvokos ir įsivaizduojamų vykdymų formos sudaro pagrindą keisti suvokiamas atliktis teisinga kryptimi. Atitikimo procesas šiuo atveju yra labiau susijęs su veiksmų forma ir laiku, o ne su tiksliu jų jutimu.

Vyraujančios įgūdžių mokymosi teorijos ilgai nenorėjo pripažinti mokymosi stebint reiškinio (Stelmach, 1976). Šios teorijos yra linkusios pateikti mokymąsi kaip procesą, kurio metu motorinės schemos sudaromos tik iš bandymo ir klaidos atsakų teikiamos jutiminės informacijos. Teigiama, kad pagerinti atliktis galima tik stengiantis sumažinti skirtumus tarp teisingų veiksmų tikėtinų jutiminių pasekmių ir jutiminės informacijos iš tikrosios atlikties. Paprastai pažinimo vaidmenį įgudusios atlikties raidai ir reguliavimui užgožia rūpestis propriocepcija ir jutiminės bei motorinės fiziologijos mechanika.

Atitinkamų veiksmų taisyklių taikymas susijęs su nerviniais impulsais, paleidžiančiais atitinkamą motorinę sistemą, tačiau šių taisyklių negalima suprastinti ir lyginti vien su nerviniais impulsais. Elgesio atlikimo koregavimas ir gerinimas pasiekiamas dėl kognityvaus lyginimo procesų, apimančių kognityvias pateiktis, patį atlikimą ir padarinius.

Šie procesai kur kas sudėtingesni negu tik motorinio atlikimo ir sensorinės informacijos lyginimas, todėl socialinė kognityvi teorija labiau pabrėžia kognityvius veiksmo mechanizmus. Norint išsamiau sužinoti apie tai, kaip jutiminis atgalinis ryšys daro įtaką veikloms, reikalingi tyrimai, galintys paaiškinti, kaip mąstymas aktyvina ir vadovauja neurofiziologiniams veiksmo mechanizmams. Aiškinant žmogaus mokymąsi remiantis neurofiziologija, didžiausią iššūkį kelia klausimas, kaip suaktyvinama mąstymo procesus ir jo rezultatus lemianti žievės veikla.

Apibendrindami galime išskirti kelias įrodymų grupes, patvirtinančias centrinės elgesio sąrangos idėją: atsakai dažnai būna per daug staigūs, kad periferinis atgalinis ryšys galėtų turėti jiems įtakos tol, kol jie dar yra atliekami. Elgesio gali būti mokomasi be atsakų atlikimo ir tiesioginio periferinio atgalinio ryšio. Remdamiesi informacija, gauta iš atsako pasekmių, žmonės plėtoja apibendrintas elgesio sąvokas, leidžiančias jiems atlikti naujas elgesio formas. Tyrimai, siekiantys nustatyti, kaip mokymąsi veikia išoriniai padariniai, taip pat remia požiūrį, jog susijusi patirtis veikia atliktis ne tiesiogiai per elgesį, o dėl centrinio apdorojimo.

Mokymosi procesas vien iš atsako pasekmių galėtų būti apibendrintas taip: iš pradžių atlikėjai bei jų gaunama informacija apie tinkamiausią elgesį visiškai priklausytų nuo atsako padarinių. Žmonės negalėtų sužinoti, ką geriausia daryti, kitais būdais, nebent veikdami vadovautųsi kitose situacijose įgytomis žiniomis. Neabejotinai iš pradžių renkantis atsaką šie procesai yra neišvengiami, tačiau net ir tokiose situacijose, kai neaišku, kaip elgtis, žmonės vis tiek mąsto. Remdamiesi informacija, gauta mėginant aiškinti situaciją, jie laipsniškai susikuria elgesio ir jo tikėtinų padarinių sampratą. Susiformavus kognityviai pateikčiai, atsakų modelio sąrangą ir tolesnį integravimą reguliuoja centrinis, o ne periferinis mechanizmas. Šioje mokymosi stadijoje spręsdami apie savo veiksmus žmonės labiau vadovaujasi sąvokinėmis veiksmo taisyklėmis, o ne savitų atsakų jutiminiu poveikiu. Tačiau net ir šiuo aukštesnio lygmens sąrangos atveju kokybiška atliktis nėra vi-

siškai nepriklausoma nuo periferinio atgalinio ryšio. Toliau lavinantis struktūriškai panašios veiklos pamažu integruojamos į didesnius elgesio vienetus. Klaidų dažniausiai pasitaiko pereinant tarp organizuotų elgesio vienetų. Įgūdžiui įsitvirtinus, būtent šių integruotų sekų rezultatai, o ne kiekvieno savito veiksmo padariniai yra stebimi ir vertinami. Aukštesnio lygmens taisyklės, smulkiau apibrėžiančios, kaip atskiri veiksmo vienetai jungiami į sudėtingesnius modelius, toliau padeda įgyti ir išlaikyti generatyvius įgūdžius.

Žmonių elgesį reguliuoja daugialygė kontrolės sistema. Nusistovėjus elgesio modeliams, aukštesnė kognityvi kontrolė tampa nebereikalinga. Jų vykdymui reguliuoti didžiąja dalimi pakanka žemesnio lygmens sensomotorinės sistemos. Tačiau tais atvejais, kai atlikus tokį elgesį nėra gaunami laukti rezultatai, į pagalbą vėl pasitelkiama kognityvi kontrolės sistema. Siekiant rasti sunkumų šaltinį, atidžiai stebimas elgesys ir besikeičiančios aplinkos sąlygos. Nauji sprendimai svarstomi ir tikrinami. Atradus tinkamas priemones ir joms tapus įprastais veiklos būdais, grįžtama prie žemesniosios kontrolės sistemos. Kitame skyriuje nagrinėsime įvairius procesus, susijusius su kognityvių ir elgesio įgūdžių automatizavimu.

MOKYMASIS ATLIEKANT VEIKLĄ IR SĄMONINGUMAS

Tais atvejais, kai mokomasi remiantis išorinėmis pasekmėmis, veiksmų sukelti padariniai yra veikiau dirbtinai sukurti, o ne natūralūs elgesio padariniai. Pavyzdžiui, darbo atliktys paprastai lemia atlyginimą ir vertinančias kitų reakcijas, taigi jos yra socialiai sukurtos, o ne natūralios. Daug laiko buvo karštai ginčijamasi, ar galima mokytis neįsisąmoninus ryšio tarp veiksmų ir jų padarinių. Skirtingos teorijos, pateikiančios žmogaus prigimties modelius, sąmoningumui priskiria skirtingą vaidmenį arba apskritai jį neigia.

Alternatyvūs teoriniai požiūriai

Radikaliojo biheiviorizmo požiūriu, elgesį savaime kuria ir reguliuoja tiesioginės to elgesio pasekmės (Skinner, 1963). Mąstymas, anot šios teorijos, nesusijęs su naujų elgesio struktūrų kūrimu. Svarbu paminėti, kad šiuo požiūriu mokymasis suprantamas siauriau negu daugumoje kitų teorijų. Radikalieji biheivioristai mokymąsi apibrėžia kaip atsako tikimybės pokyčius, todėl dažniausiai šios paradigmos eksperimentai susiję su iki tol egzistavusių atsakų dažnio didinimu ar mažinimu, o ne su kognityvių ar elgesio kompetencijų įgijimu. Padariniai daugiausia parodo turimų atsakų funkcinę naudą. Remiantis kitais teoriniais požiūriais, mokymasis yra susijęs tiek su elgesio struktūra, tiek su jo funkcija. Be to, išmokimas atsispindi ne tik struktūriniuose elgesio pokyčiuose, bet ir tą elgesį lemiančiose sąvokose ir taisyklėse. Vadinasi, norint gerai suprasti mokymosi procesą, reikia nuodugniai išnagrinėti tiek mąstymo, tiek veiksmo struktūras. Nelengva išmokti apibendrintų elgesio taisyklių, remiantis tik atskirais padariniais. Taigi pastiprinimų tvarkas pritaikant sudėtingam žmonių mokymuisi turi būti remiamasi tokiu socialiniu tarpininkavimu kaip žodinės instrukcijos, fizinis raginimas, taisyklės modeliavimas. Padariniai padeda labiau įsitraukti į veiklą, nukreipti dėmesį į svarbius bruožus, perduoti informaciją veiksmo taisyklėms kurti, o ne tiesiog įsitvirtina į paviršinius veiklos bruožus.

Radikalieji biheivioristai sąmoningumo vaidmenį mokymosi metu analizuoja dviem būdais, iš kurių nė vienas negali ganėtinai išsamiai paaiškinti priežastingumo. Pirmuoju atveju veiksmų įtakos padariniams suvokimas laikomas ne išmokimo priežastimi, o jo rezultatu. Autorių manymu, santykiai tarp veiksmų ir jų padarinių suvokiami stebint pastiprinimo veikiamą savo elgesio savaimį dažnio kitimą. Antruoju atveju sąmoningumas laikomas paprasčiausiu žodiniu operantu, kuris yra savaime sukuriamas jo pasekmių (Verplanck, 1962). Kadangi žodžiai ir veiksmai laikomi nepriklausomomis atsakų sistemomis, dėl pastiprinimo tarp jų gali būti sukurti beveik bet kokie santykiai. Kai žmonės apdovanojami už tų pačių dalykų sakymą ir darymą, žodžiai ir veiksmai paprastai nesiskiria. Tačiau tais atvejais, kai yra apdovanojama už vienų

dalykų sakymą, o kitų – darymą, žodžiai ir veiksmai skiriasi. Taigi šiuo atveju įsisąmoninimas susijęs su žiniomis apie tai, kaip veiksmai susiję su padariniais, o ne su viešomis kalbomis apie juos. Pakankamai paskatinus studentus, jie gali sakyti, kad kuo mažiau mokaisi, tuo aukštesnius pažymius gauni, tačiau jie žino, kad yra kitaip, ir atitinkamai elgiasi. Parodant, kad žmonės, apdovanojami už vienų dalykų sakymą, elgiasi kitaip, nepatvirtinama prielaida, kad įsisąmoninimas nėra svarbus mokymuisi.

Tokie ginčai, susiję su įsisąmoninimo vaidmeniu mokymesi, dar labiau pabrėžia sąmoningumo klausimą. Sąmoningumas paprastai apibrėžiamas kaip išorinių įvykių, minčių, jausmų ir veiksmų įsisąmoninimas. Dalis sąmoningo gyvenimo susijusi su įvykiais čia ir dabar. Tačiau dažnai žmonės grįžta mintimis į praeitį, numato, planuoja ir nerimauja dėl ateities. Dažnokai mintyse žmonės labiau gyvena praeitimi ir ateitimi, o ne dabartimi.

Kognityvios linkmės teoretikai linkę skirtingai vertinti įsisąmoninimo padarinius mokymuisi. Kai kurie tvirtina, kad be įsisąmoninimo mokymasis neįmanomas (Dulany, 1968; Spielberger & DeNike, 1966). Žinios, gautos iš veiksmų ir jų padarinių ryšio, kuria ketinimą ar nurodymą sau atlikti naudingus veiksmus; šio polinkio stipris priklauso nuo skatulių vertinimo. Kompiuteriniu modeliu besiremiančios teorijos taip pat priskiria suvokimui svarbų vaidmenį žmogaus elgesyje. Remiantis šiuo požiūriu, psichologinis funkcionavimas yra analizuojamas kaip dėmeninių procesų, kur informacija patenka į suvokimo sistemą, yra apdorojama ir laikomomis programomis veikia paprogramių sąranką, grandinė. Kompiuterinis žmogaus funkcionavimo modelis nepabrėžia sąmoningumo. Kompiuteriai, kitaip nei žmonės, nepasižymi refleksiniu mąstymu atrinkdami tinkamą informaciją iš savo patirčių, siekdami gauti naujų žinių ir peržiūrėti anksčiau įgytas žinias. Kai trūksta išsamios žinių sistemos apie įvykių esmę, kompiuteriai, neatpažindami to, kas vyksta, gali padaryti visiškai klaidingas išvadas, vedančias prie akivaizdžiai beprasmių rezultatų. Kompiuteriai netyrinėja ir neieško žinių. Jie nėra sąmoningi praeities sėkmių ir nesėkmių atžvilgiu, jie nesijaudina dėl ateities ir jos neplanuoja. Jų darbas nenukenčia dėl abejonių savimi, ta-

čiau jo neveikia ir perdėtas pasitikėjimas savimi. Stebint tokį mechaninį žmonių mąstymo modelį, gali susidaryti įspūdis, kad kognityvi veikla – tai iš esmės nesąmoningas mechaninis mąstymas. Lengva nepastebėti fakto, kad kompiuteriai tik su nesąmoningu veiksmingumu mėgdžioja kūrybiškos žmogaus psichikos žinias ir mąstymo įgūdžius.

Coulter (1983), analizuodamas pažinimo teorijas, suabejoja nesąmoningo kognityvizmo modeliu, suprastinančiu mąstymą iki nesąmoningai skaičiavimus atliekančio organo ir pamirštančiu svarstantį žmogų. Dažnai veiksmas iš tikrųjų yra skaičiavimo veiklų išdava, tačiau juk būtent žmogus atlieka šias veiklas. Žmogus nėra tik automatinio mąstymo priemonės buveinė, negalinti valdyti jos veikimo ar net nepažįstanti to, ką ji daro. Svarstymas apima asmeninį įsitraukimą. Kaip teigėme anksčiau, save suvokiančios ir save valdančios funkcijos buvimas nereiškia dualistinės psichinės ir žievės veiklos sistemos.

Socialinė kognityvi teorija mokymąsi, besiremiantį atsako pasekmėmis, laiko kognityviu procesu, susijusiu su abstrakčia, refleksyvia ir generatyvia žmonių mąstymo esme. Nors žmonės nestebi informacijos apdorojimo proceso mechanikos, turėdami pakankamai susiformavusių kognityvių įgūdžių, jie tai iki tam tikro lygmens atlieka. Pavyzdžiui, vaikai negali nesąmoningai išmokti kognityvių atimties ir dalybos veiksmų. Net ir pasiekus tam tikrą įgudimą, mokymosi procesas netampa bemintis. Žmonės nuolat sąmoningai sprendžia, kaip jų veiksmai veikia aplinką. Atlikdami skirtingus veiksmus ir stebėdami šių veiksmų sukeltus padarinius, jie galiausiai perpranta, kokia atliktis yra būtina norint pasiekti atitinkamų padarinių. Netrukus aptarsime, kad tais atvejais, kai žmonės nepripažįsta pasekmių, kaip kylančių iš jų veiksmų, jie išmoksta labai mažai arba neišmoksta nieko.

Emocijų ir veiklos kognityvių determinantų vertinimas

Pirmųjų introspekcijos šalininkų teigimu, žmonių elgesį lengviausia suprasti aprašant paprasčiausią jutiminių patirčių turinį. Tačiau toks požiūris pasirodė esąs nevaisingas tiek dėl sąvokos, tiek dėl taikomo metodo.

Prašydami žmonių aprašyti elementarius pojūčius, kylančius dėl išorinio dirginimo, nedaug sužinosime apie kognityvius elgesio determinantus. Žmonių elgesį suprasti gali padėti pažinimo struktūra ir funkcinės savybės, o ne paprasčiausi pojūčiai. Tokia laisva introspekcija negali atskleisti, kaip mąstymas paveikia žmogaus emocijas ir veiksmus, kadangi yra per daug neapibrėžta ir neturi aiškaus objekto. Dėl tokios neigiamos priešistorės tyrėjai ilgą laiką vengė žodinio mąstymo aprašymo, o duomenis, gautus remiantis tokiais metodais, laikė nepatikimais. Mokslo pažangai reikėjo ne tik ieškoti tikslesnių mąstymo procesų matų, bet ir pripažinti, kad žmonės atlieka svarbų vaidmenį šiame procese ir yra tyrimų objektai; būtent žmonės gali tiesiogiai prieiti prie savo minčių. Taigi tyrimai pradėjo labiau susitelkti į tai, kaip aplinkos įvykių suteikta informacija yra apdorojama, perteikiama atminčiai ir kaip įgytos žinios yra naudojamos atsako kūrimui ir valdymui.

Mąstymo tyrimų ypatybės. Mąstymo tyrimai gali kisti keliuose matmenyse, kurie reikšmingai lemia ir gaunamų duomenų kokybę (Ericsson & Simon, 1980). Pirmiausia ir svarbiausia yra laiko tarpas tarp minčių ir dominančių veiksmų. Mintis galima užrašyti iš karto prieš veiksmą, kartu su veiksmu, iš karto po jo ar praėjus gana daug laiko po elgesio atlikties. Patikimiausius duomenis apie tai, kaip mintys veikia emociją ir veiksmą, galime gauti išmatavę mintis prieš veiksmą.

Pagrindinis sunkumas, susijęs su retrospektyviais tyrimais, kyla dėl atminties iškraipų, atsirandančių žmonėms siekiant atkurti mintis. Visų pirma sunku prisiminti, kokios tiksliai mintys kilo skirtingu laiku. Iš tiesų žmonėms galima suteikti teisingą veiksmo taisyklę, kurią jie naudoja atlikdami tinkamą elgesį, bet vėliau nesugeba jos prisiminti (Weinstein & Lawson, 1963). Tokiais atvejais prisiminimai klaidingai vaizduoja mokymąsi kaip atsirandantį neįsisąmoninus kūrimo taisyklės. Atmintis yra ne tik neužbaigta, ji dažnai kūrybiškai pagražina. Prisiminimų patikimumą dar labiau apsunkina ir vėlesnių patirčių metu patirtos įžvalgos, nuspalvinančios ankstesnių minčių prisiminimus. Dėl to, siekiant išvengti neteisingų prisiminimų ir dviprasmybių dėl įtakos krypties, mintis svarbu pasiekti prieš atliktį, o ne po jos.

Antrasis mąstymo tyrimų bruožas yra susijęs su jų savitumu. Galima susitelkti tik ties tam tikromis mintimis, o galima – ties bet kuo, kas tuo metu ateina į galvą. Mintyse yra per daug nesvarbių dalykų, todėl sunku pateikti minčių visumą (Wright, 1980). Kai tyrimas nėra tiksliai apibrėžtas, žmonės intuityviai sprendžia, kokias mintis vertėtų pateikti. Taigi veiksmingi mąstymo tyrimai turi būti gana konkretūs, siekiant užsitikrinti, kad visiems tyrimo dalyviams būtų užrašyti svarbūs gebėjimai pažinti.

Mąstymo tyrimai taip pat skiriasi tuo, kiek išvadų tiriamieji turi pateikti. Tyrimų metu pats matavimo procesas neturėtų nei siūlyti idėjų, nei keisti mąstymo kryptį. Įteigimo ir matavimo poveikio sunkumus galima sumažinti, o galbūt ir išspręsti, prašant tiriamųjų tiesiog aprašyti tai, ką mąsto, o ne prašant išvadų apie patirtis. Užrašant natūralias lydinčias mintis, nepaveikiamos vėlesnės mintys ir veiksmų kryptis, o tyrimai, reikalaujantys daryti išvadas, spėlioti apie veiksmų priežastis, gali būti neinformatyvūs ir iškreipti tolesnį mąstymą (Ericsson & Simon, 1980; Karpf & Levine, 1971).

Visi šie įrodymai nurodo, kokia tyrimo technika labiausiai tinka mąstymo ir veiksmo funkciniams santykiams nustatyti. Mintys turėtų būti fiksuojamos prieš veiksmą arba atlikties metu, tiriant tik natūraliai kylančias. Nuolat turi būti padrąsinamas atviras minčių išsakymas. Tiriamųjų prašant spėlioti apie priežastingumą, dažniau kuriamos naujos mintys, o ne pasakojama apie ankstesnes, todėl tokie tyrimai negali suteikti daug informacijos apie kognityvius veiksmo determinantus.

Priklausomai nuo to, kokios mąstymo funkcijos yra tiriamos, tyrinėjimo technikas galima taikyti įvairiais būdais. Mąstymo procesus galima vertinti prašant tiriamųjų nepertraukiamai įgarsinti savo mintis tuo metu, kai jie atlieka užduotis (Ericsson & Simon, 1980; Genest & Turk, 1982). Šis metodas yra tinkamas siekiant atskleisti, kaip randamos, tikrinamos ir keičiamos veiksmų strategijos stengiantis išspręsti uždavinį. Atitinkamas mintis galima sistemiškai matuoti svarbiais elgesio procesų momentais (Bandura, 1982a). Toks atrenkamasis minčių vertinimas leidžia suprasti, kokios mintys veikia elgesio pasirinkimus ir motyvacinius

procesus. Mintis taip pat galima atsitiktinai parinkti nustatytais intervalais ilgesnį laiką atliekant kasdienes veiklas (Hurlburt, 1979; Williams & Rappaport, 1983). Tokie tyrimai gali suteikti duomenų apie minčių ir veiksmų sąveiką, padėti atskleisti, kaip mintys susijusios su veiksmais, su sąlyga, kad nepriklausomai išmatuojama, ką žmonės tuo metu veikia, ir tiksliai nustatoma mąstymo ir veiksmų seka tam tikru laiku. Pažinimo įvykio užrašymas, kur žmogus nurodo bet kokias atsirandančias mintis, suteikia dar vieną priemonę tyrinėti, kaip mąstymas daro įtaką tolesniam veiksmui ir emociniam sužadinimui (Schwartz, 1971).

Tačiau sąmoningo pažinimo priežastinės veikmės tyrimai neturėtų apsiriboti mokymosi ir žodžiais įvertinto įsisąmoninimo ryšio analize. Kaip ir tiriant kitus priežastinius procesus, gali būti kuriamas tam tikras įsisąmoninimo lygmuo ir matuojami jo padariniai veiksmams. Laipsniškai keičiant įsisąmoninimo lygmenį, išvengiama nevisiško ir klaidingo prisiminimo. Vėliau pamatysime, kaip sukeltas įsisąmoninimas smarkiai veikia mokymąsi.

Asmeninio patyrimo rodiklių patikimumas. Naudojant tinkamus mąstymo tyrimus, lieka klausimas, ar gerai kalba atskleidžia tai, ką mąstome. Matuojant mintis žodinėmis ataskaitomis, priimama prielaida, kad asmeninio patyrimo aprašymas skirtingiems žmonėms reiškia panašius dalykus. Be abejo, sutartinės reikšmės įsišaknija ganėtinai anksti. Tai pasiekiama skirtingų išorinių įvykių sukeltas asmenines patirtis kartotinai socialiai žymint. Kad suvoktum, kas yra rūgštu, nebūtina daug kartų stebėti, kaip atsikandus citrinos susiraukia veidas. Daug priežasčių leidžia manyti, kad citrinų sultys sukelia panašius skonio pojūčius skirtingiems asmenims.

Nors kalba visada išlieka šiek tiek dviprasmiška, ji gana aiški ir gali perteikti patirtį, taigi per ją galime suvokti kito žmogaus asmeninį patyrimą. Daugelis vidinių būsenų išties turi tam tikrus išorinius atitikmenis, kurie nurodo, kokius vidinius padarinius sukėlė situaciniai veiksniai. Asmenys, kurie surinka, užlipę ant stiklo šukės, neabejotinai pajunta vidinę skausmo būklę. Vidinių patirčių panašumas ir sociali-

nių įvardijimo tvarkų vienodumas padeda bent iš dalies pažinti nepastebimus vidinius įvykius, remiantis žodinėmis ataskaitomis.

Tačiau šių pastebėjimų nereikėtų suprasti neteisingai, t. y. kad įsisąmoninimas tapatinamas su verbalizavimu. Patiriami įvykiai ir jų įvertinimo įrankiai skiriasi. Įsisąmoninti, įgyti išreikštų žinių, išreikšti įvykių supratimą galima ir be žodžių. Tačiau verbalizuotos mintys tampa svarbia priemone, leidžiančia lengviau pastebėti priežastinę mąstymo, emocijos, veiksmo ir aplinkos veiksnių sąveiką. Kartais keliamas klausimas, ar kada nors bus įmanu tiesiogiai matuoti mintis elektrofiziologinėmis technikomis. Tai nėra neįmanoma, tačiau atrodo nelabai tikėtina. Elektrofiziologiniais prietaisais galima įvertinti žievės veiklą, tačiau neįmanoma atskirti, ką žmonės mąsto, žino, kuo tiki. Vadinasi, žodiniai tyrimai teikia kur kas daugiau informacijos negu neurofiziologiniai. Akivaizdu, kad prasminga tobulinti žodinius minties rodiklių tyrimus.

Radikaliojo biheiviorizmo šalininkai yra linkę atmesti verbalinius mąstymo procesų rodiklius. Jie nurodo metafizinę problemą, esą asmeninės tikrovės yra prieinamos tik jas patiriantiems žmonėms. Mintis ne visada lengva perteikti žodžiais. Net ir noriai pasakodami apie tai, ką galvoja, žmonės gali netiksliai perteikti mintis. Daugeliui žmonių okulistai išrašo akinius, remdamiesi jų žodinėmis ataskaitomis apie santykinį išspausdintų ir pavaizduotų dirgiklių aiškumą. Neaiškius dirgiklius nurodydami kaip aiškesnius, jie gali gauti netinkamus akinius. Vis dėlto tokia galimybė negali priversti atsisakyti okulistų paslaugų.

Neteisingo turimų žinių perteikimo sunkumas būdingas ne tik žodiniams rodikliams. Jeigu žmonės turi priežasčių taip elgtis, jie gali kitus apgaudinėti tiek žodžiais, tiek veiksmais. Jie gali lengvai keisti savo veiksmus, siekdami neteisingai pavaizduoti, ko išmoko ar kuo išties tiki. Paprastai žmonės išmoksta daugiau negu parodo veiksmu, kadangi neturi pakankamų vykdymo įgūdžių ar tinkamų skatulių. Jeigu tam tikros veiklos neapdovanojamos, nuvertinamos ar baudžiamos, žodiniai pasakojimai geriau nei atliktys matuoja tai, ko žmonės išmoko (Bandura, 1965b; Farber, 1963). Vadinasi, geriausia mąstymo ir įsisąmoninimo vaidmenį mokymesi tyrinėti esant sąlygoms, kai tiriamieji

nėra skatinami nei iškreipti pasakojimų apie tai, ką žino ar kuo tiki, nei klaidinti tyrėjų apgaulingais veiksmais. Žodinėms ataskaitoms apie mąstymo procesus priskiriami ribotumai dažnai susiję su teorinėmis ortodoksinėmis prielaidomis, esą mąstymas negali daryti įtakos veiksmams, o ne su aiškinamosios ar numatymo galios trūkumu. Žodinių tyrimų metu gauti duomenys dažnai atskleidžia įspūdingus funkcinius santykius tarp verbalizuotų minčių ir veiksmų, nors aplinkos įvykiai turi nedidelę numatomąją galią. Taigi psichologinių pastangų, kurių aiškinamąja ir numatomąja galia abejojama, nereikėtų atmesti dėl to, kad jie remiasi žodiniais kognityvių determinantų rodikliais.

Sąlygotumų mokymasis ir įsisąmoninimas

Daug tyrimų nagrinėjo, ar padariniai keičia elgesį be jų įsisąmoninimo, ar įsisąmoninant veiksmus, kurie sukėlė apdovanojimą. Iš pradžių tyrinėtojai buvo linkę remtis retrospekcinėmis ataskaitomis apie įsisąmoninimą, grįstomis atsakymais į vis įtaigesnius klausimus. Tokių mąstymo tyrimų rezultatai parodė, kad mokytis galima ir neįsisąmoninant, nors lėtai ir neveiksmingai, tačiau įsisąmoninimas mokymosi procesą labai pagreitina (Krasner, 1958). Vis dėlto vėlesniais tyrimais nustatyta, kad tariamas išmokimas be neįsisąmonimo veikiausiai buvo klaidingo vertinimo būdo rezultatas. Jautresni tyrimai gali patikimiau įvertinti įsisąmoninimą (Dawson & Reardon, 1973). Daugelis žmonių, mokymosi metu visiškai įsisąmoninusių siejančią veiksmus ir padarinius taisyklę, vėliau apklausiami jos neprisimena (Weinstein & Lawson, 1963). Visais atvejais informatyviai priežastinei analizei reikia, kad postuluota priežastis būtų matuojama pirmiau negu padarinys. Vertinant įsisąmoninimą po fakto, visada galima teigti, kad atlikėjai išmoko neįsisąmonindami, o vėliau atpažino taisyklę iš akivaizdžiai pagerėjusių atlikčių.

Įsisąmoninimo vaidmenį mokymosi procese geriausia tyrinėti remiantis ne painiomis retrospekcinėmis ataskaitomis, o sąmoningumo ir vėlesnio elgesio sąsajų mikroanalize mokymosi metu. Tyrimai, kurių metu tam tikrais intervalais mokymosi sesijoje buvo fiksuojamos

žmonių mintys, atskleidžia, kad pasekmės, neįsisąmoninus, kas būtent buvo apdovanota, neveikia elgesio (Dulany, 1968; Sallows, Dawes, & Lichtenstein, 1971; Spielberger & DeNike, 1966). Atpažinus teisingą sprendimą, išmokta atliktis staiga dažnėja, jeigu skatuliai yra vertingi.

Vertinant įsisąmoninimą po daugybės atliktų bandymų, vis dar galima ginčytis, kad tyrimo dalyviai teisingus atsakus suprato tik tada, kai jie tapo daug dažnesni dėl pastiprinimų, be jokio sąmoningumo. Buvo pateikta įrodymų, kad, vertinant apdovanojimo taisyklės pripažinimą praėjus gana ilgam laikui, sąmoningumas pasireiškia pirmiau negu elgesio pokytis; vis dėlto matuojant po neilgo laiko asmenims, kurie vėliau pripažino savo teisingus atsakus, regis, pirmiausia keičiasi atliktis, o tik tada atsiranda sąmoningumas (Kennedy, 1970, 1971). Šiais duomenimis kognityvieji teoretikai suabejotų nusprendę, kad tyrime žmonės buvo netinkamai suskirstyti (Brewer, 1974). Pateikusieji teisingas ar ganėtinai panašias į teisingas hipotezes, buvo vertinami kaip įsisąmoninusieji, jei jie buvo įsitikinę savo sprendimais, o tiriamieji, kurie nebuvo tikri dėl sprendimų, buvo laikomi neįsisąmoninusiais. Tai, kas yra laikoma neįsisąmonintu mokymu, paprastai išnyksta, kai asmenys, iškeliantys nedrąsias teisingas hipotezes, nėra neteisingai įvardijami kaip neįsisąmoninusieji. Be to, tyrimai, kuriuose mintys yra užrašomos kiekvieno bandymo metu, atskleidžia, kad mokymasis nevyksta neįsisąmoninant (Gholson, 1980; Karpf & Levine, 1971; Phillips & Levine, 1975).

Kelia domesį tai, kokiu būdu asmens tikrumas sprendimu gali daryti įtaką įsisąmoninimo nustatymui. Žmonės gali būti iš dalies sąmoningi ir atitinkamai keisti elgesį, tačiau, bijodami pasirodyti kvaili, neišsakyti savo nedrąsių sprendimų garsiai, kol nebus dėl jų visiškai tikri. Tokiais atvejais tyrimai, kuriuose žmonių prašoma pateikti visus spėjimus apie galimą sprendimą, nors ir kokie neįtikėtini atrodytų, visiškai pašalintų neįsisąmoninamo išmokimo likutį. Sunku išvengti matavimo lygmens klaidų, palaikant įsisąmoninimą neįsisąmoninta būsena. Žmonės negali pasakyti to, ko nežino, bet kai kuriais atvejais apie savo žinias jie pasako tik tada, kai patikrina ir patvirtina spren-

dimus vėlesniais bandymais. Tokiais atvejais atlikties pagerėjimas, atsirandantis dėl neatskleistų pradinių sprendimų, atrodys kaip to, kas neįsisąmoninta, išmokimas.

Jeigu galima aiškiai stebėti tinkamą elgesį ir jo padarinius, sąmoningumo vaidmuo žmogaus mokymesi yra tyrinėjamas, atsižvelgiant į tai, ar sąmoningumas pasiekiamas ir kada. Į klausimą, ar mokymasis turi būti būtinai sąmoningai tarpininkaujamas, galima tvirtai atsakyti naudojant užduotis, kurios apsaugo nuo įsisąmoninimo, kadangi neleidžia stebėti veiksmo ir padarinio ryšio. Įsisąmoninti negalima tada, kai veiksmai yra nepastebimi, bet padariniai akivaizdūs, arba atvirkščiai. Deja, tokiomis sąlygomis galima tirti labai ribotas elgesio apraiškas. Didžiąja dalimi jos tebus paprasti veiksmai, kuriuos atliekant beveik ar visiškai nereikia mąstyti. Dažniau negu nesuvokiami padariniai kyla nestebimi veiksmai.

Hefferline ir bendradarbiai keitė paprastus, nepastebimus atsakus, keisdami padarinius (Hefferline, Bruno, & Davidowitz, 1970). Šiuose tyrimuose vizualiai nepastebimi raumenų susitraukimai, kuriuos eksperimentatorius nustatydavo naudodamas elektroninius prietaisus, buvo apdovanojami pinigais arba nutraukiant nemalonų dirginimą. Šie tiriamiesiems nesuvokiami atsakai dažnėjo juos pastiprinant ir retėjo nebeskiriant pastiprinimo. Autoriai teigia, kad nė vienas tyrimo dalyvis negalėjo retrospektyviai įvardyti, kokie atsakai sukėlė padarinius, nors kūrė įvairias hipotezes apie tai, kas geriausiai tiktų jiems sukelti. Jeigu jų kūno judesiai būtų nepaveikti veiksmų, kuriuos sukėlė šie spėjimai, derėtų daryti išvadą, kad žmogaus organizmas yra taip išsiplėtojęs, kad jo elgesys nesąmoningai atliepia į pinigus! Tačiau, prieš darant tokią neįtikėtiną išvadą, reikėtų apsvarstyti ir kitas galimybes.

Nebūtinai įsisąmoniname viską arba nieko. Jeigu netikslios hipotezės bent iš dalies susijusios su teisingu sprendimu, jos gali šiek tiek pagerinti atliktį (Adams, 1957). Pavyzdžiui, jeigu žodinio mokymosi tyrimo metu tiriamieji galvoja, kad komentarai apie namų ūkį yra apdovanojami atsakai, nors iš tikrųjų tai yra virtuvės įranga, jie linkę išsakyti kelis teisingus atsakus. Panašiai neverbalinio elgesio atveju ne visai tinkama stebima veikla kartais gali sukelti tinkamus nematomus atsa-

kus. Taigi įsisąmoninimo tikslumas gali būti skirtingas priklausomai nuo to, ar artimai pasirinkta hipotezė atitinka teisingą. Maži pokyčiai, atsirandantys be įsisąmoninimo, gali būti susiję su iš dalies susijusia hipoteze. Todėl, tyrinėjant geresnės atlikties determinantus, dera ištirti ir hipotezių, susijusių su teisingu sprendimu, veikimą.

Jeigu svarbiausia elgesio pasekmių mokantis funkcija laikysime informacinę, tuomet sukeltas įsisąmoninimas turi sukelti staigų atlikties gerėjimą, o pašalinus informaciją apie veiksmų pasekmes mokymosi procesas sulėtėtų. Iš tiesų taip ir yra. Žmonės, kurie iš anksto informuoti apie tinkamą elgesį, iškart keičiasi. Tie, kurie atlieka atsakus ir yra atrenkamai apdovanojami už teisingus, ilgai nepasirenka teisingo sprendimo, daugelis ir iš viso nesikeičia, nesuprasdami, ko iš jų reikalaujama (Merbaum & Lukens, 1968).

Apibendrinant galima tarti, kad, nors šis klausimas dar nėra iki galo išspręstas, yra mažai įrodymų, kad padariniai savaime kuria žmogaus elgesį (Bandura, 1969a; Brewer, 1974). Vėliau pateiksime įrodymų, kad neutralių įvykių susiejimas su atgrasiu patyrimu savaime nesukelia emocinių reakcijų išmokimo. Kai kurie savaimiškumo šalininkai, taikę uždelsto mokymosi tyrimus, teikia neįsisąmonintą mokymąsi, nurodydami kelių žmonių anekdotines ataskaitas. Didžiąją dalį šių tyrimų dalyvių tenka atmesti, nes jų elgesys arba pernelyg kito, arba buvo pernelyg nejautrus socialinėms pasekmėms (Rosenfeld & Baer, 1969, 1970). Net jeigu ateityje būtų sukurtas metodologiškai kruopštus ir skiriantis eksperimentinis būdas, atskleisiantis neįsisąmonintą mokymąsi, toks įrodymas vargu ar atgaivintų pastiprinimo dėsnį tradiciniu pavidalu. Ko gero, jis tiesiog iškeltų klausimą, kodėl vis dėlto savaimis pastiprinimas nesukelia padarinių, jeigu nėra susijęs su kognityviais procesais. Savaimio pastiprinimo šalininkai pasisako už jo universalumą, o ne atsitiktinę galimybę.

Net jeigu ateities tyrimais būtų nustatyta, kad kai kuriuos paprastus atsakus galima išmokti neįsisąmoninus, už ką yra apdovanojama, tai nereikštų, kad taip pat galima išmokti ir sudėtingo elgesio. Kaip pavyzdį aptarkime užduotį, apimančią sudėtingą taisyklę, reikalingą

teisingam elgesiui atlikti. Tarkim, kad žmonėms pateikiami skirtingo ilgio žodžiai ir sakoma, kad jų užduotis – pasakyti teisingą kiekvieną žodį atitinkantį skaičių. Pasirinkime sutartinę taisyklę, kuri suteikia „dabartinį skaičių", atimant žodyje esančių raidžių skaičių iš 100, likutį padalijant iš 2, o gautą rezultatą padauginant iš 5. Teisingi atsakai išsakomi iš sudėtingos taisyklės, kur reikia tris kartus keisti išorinį dirgiklį. Norint sukurti tikslius atsakus, tam tikra tvarka tenka atlikti keletą kognityvių operacijų. Nemąstantys organizmai vargu ar nors kiek pagerintų atliktį, nepaisant prie užduoties praleisto laiko.

Įrodymai dažniausiai remia prielaidą, kad pasekmės ne savaime sustiprina atsakus, o iš esmės turi informacinę ir skatinamąją įtakas. „Atsako sustiprinimo" sąvoka tėra metafora. Išmokus atsako modelius, jų taikymo dažnį galima keisti keičiant padarinius, tačiau atsakai nebėra stiprinami. Pavyzdžiui, žmonės bus linkę važiuoti į poilsį teikiančias ir drauge apdovanojančias vietas, tačiau tai nesustiprina vairavimo atsakų. Dėl tokio abejotino savaimiškumo ir atsakų sustiprinimo sąvokų statuso reikėtų kalbėti apie elgesio *valdymą*, remiantis laukiamais skatuliais, o ne apie elgesio *pastiprinimą* pastipromis. Padariniai informuoja ir skatina žmones, o ne kuria jų veiksmus.

Laimei, padariniai savaime nesustiprina kiekvieno atsako. Jeigu elgesį pastiprintų kiekvienas jo padarinys, žmonės paskęstų tarp tarpusavyje besivaržančių atsakų polinkių. Be to, intelektuali veikla dažnai reikalauja nepaisyti trumpalaikių padarinių. Numatanti mintis, kuri yra tokia svarbi tikslingumui ir veiksmo krypties išlaikymui, taptų nefunkcionali, jeigu taisyklę užgožtų akimirksnio padariniai. Mokymosi ribojimas iki įvykių, kurie patikimai suteikia pripažinimą, turi didelę adaptacinę vertę. Ribotais simbolizavimo gebėjimais pasižymintys žemesnieji organizmai jau yra biologiškai prisitaikę taip, kad mažiausias patyrimas leistų sukurti svarbų elgesį, beveik ar visiškai to patyrimo nesimbolizuojant. Vis dėlto toks įgimtas programavimas, leidžiantis lengvai kurti elgesį neįsisąmoninant patyrimo, atsieina didžiulę elgesio pastovumo kainą. Padariniai gali palengvinti stereotipines rūšies elgesio ypatybes ir paversti jį valdomu naujų dirgiklių, kitaip negu mokantis dalyvaujant kognityviems

procesams, nepaprastai sunku išmokyti gyvūnus elgtis naujai. Todėl nestebina, kad dauguma gyvūnų mokymosi tyrimų susiję su natūraliai atliekamų atsakų dažnio keitimu, o ne naujų elgesio struktūrų kūrimu (Bolles, 1972a). Norint kurti pastarąsias, būtinas tam tikras simbolinio kodavimo gebėjimas ir gebėjimas organizuoti patyrimą.

Vertinant sąmoningo mąstymo vaidmenį žmonių elgesiui, reikia atskirti įgūdžio įgijimą ir jo vykdymą. Įgyjant žinių ir įgūdžių, kognityvus apdorojimas atlieka ypač svarbų vaidmenį. Nors sunku mokytis nepažįstant įvykių ir kognityviai neapdorojant patirčių informacijos, jau išmokti kognityvūs ir elgesio įgūdžiai paprastai atliekami be didesnio sąmoningumo. Įrodymai, kad žmonės nebūtinai įsisąmonina savo kasdienes veiklas, nesusiję su sąmoningo mąstymo vaidmeniu plėtojant pirminius įgūdžius.

Mąstymo procesų įsisąmoninimas

Nisbett ir Wilson (1977) prieštaringame straipsnyje teigė, kad žmonės žino savo mąstymo rezultatus, tačiau negali tiesiogiai stebėti kognityvių procesų. Paprašius paaiškinti veiksmų priežastis, žmonės racionalizuoja *post hoc*, remdamiesi intuityviomis teorijomis apie tikėtinas priežastis. Žodinės ataskaitos kartais gali pasirodyti teisingos, nes intuicija kartkartėmis sutampa su konkrečioje situacijoje veikiančiais priežastiniais veiksniais. Šiuo plačiu apibendrinimu greitai buvo suabejota tiek sąvokiniu, tiek empiriniu pagrindu.

Teigiant, kad patys žmonės negali stebėti savo mąstymo procesų, daroma prielaida, kad egzistuoja validūs metodai nesąmoningiems procesams vertinti. Nors veikiantys procesai yra žinomi, tačiau nėra tokių būdų, kurie leistų nustatyti, ar žmonės juos suvokia, ar ne. Nisbett ir Wilson teigia, kad tyrėjai gali patikimai žinoti, kokie procesai vyko. Taigi, pavyzdžiui, jeigu tikima, kad keičiant priežastines atribucijas keisis žmonių elgesys, ir išties taip atsitinka, tačiau jei žmonės neaiškina elgesio pakitusiomis atribucijomis, teigiama, kad jie nesuvokia savo kognityvių procesų. Nėra lengva atsakyti į klausimą, kas iš tiesų ko nesuvokia.

Teorinės prielaidos yra neaiškus rodiklis. Be to, veiksniai, kuriuos keičia tyrėjai, nebūtinai sukelia stebimus elgesio pokyčius. Taip atsitinka dėl to, kad socialinės įtakos yra įvairiapusės. Jų padarinius gali lemti apgalvotai kaitaliojami veiksniai arba kitos tuo pačiu metu veikiančios įtakos, kurios nebuvo ne tik numatytos, bet ir pastebėtos.

Tyrėjų spėliones vargiai galima laikyti patikimu procesu, kuriuo remiantis būtų galima spręsti apie tai, ar kiti įsisąmonina jų veiksmus valdančias mintis. Apsvarstykime keletą pavyzdžių. Nisbett ir Wilson cituoja kelis tyrimus, kurių metu žmonės keitė elgesį, tačiau vėliau nepajėgė įvardyti, tyrėjų nuomone, veikusių kognityvių procesų (Storms & Nisbett, 1970; Valins & Ray, 1967). Iš tiesų elgesio pokyčiai šiuose tyrimuose buvo ginčijami, o vėlesni metodologiškai pranašesni tyrimai negalėjo pakartoti tokių atradimų (Bootzin, Herman, & Nicassio, 1976; Singerman, Borkovec, & Baron, 1976; Kellogg & Baron, 1975; Kent, Wilson, & Nelson, 1972; Rosen, Rosen, & Reid, 1972; Sushinsky & Bootzin, 1970).

Valinso ir Ray (1967) tyrimas, kuris buvo laikomas įrodymu, kad žmonės neteisingai aiškina jų elgesį lemiančius determinantus, rodo teorinių prielaidų ir sprendimų apie pokyčių procesus klaidingumą. Valins ir Ray įrodinėjo, kad fobija sergantys žmonės, paskatinti tikėti, kad bauginami dalykai jų daugiau nebegąsdins, vertins save kaip nebejaučiančius baimės ir elgsis drąsiau. Norint patikrinti šį kognityvaus naujo savęs vertinimo procesą, gyvačių fobiją turintys žmonės gavo klaidingą atgalinį ryšį per ausines, rodantį, kad jų širdies ritmas nepasikeitė dėl reakcijos į gyvačių paveikslėlius, tačiau į žodinį sukrėtimą, kuris anksčiau buvo gretinamas su nedideliu sukrėtimu, jų širdies ritmas padidėdavo. Gavusieji klaidingą atgalinį ryšį, teigiantį, kad jie daugiau nebebijo gyvačių, elgėsi drąsiau, tačiau nenurodė mažiau baimės. Galimas daiktas, tiriamųjų baimės motyvacijos aiškinimas nesiderino su jų veiksmais. Iš tiesų baimės sužadinimas nėra vienaprasmiškai susijęs su fobiniu elgesiu. Vadinasi, kai žmonės prašomi vertinti savo baimę, mažai galima pasakyti apie tai, ar jie gali, ar negali nusakyti, kas būtent privertė juos elgtis drąsiau.

Tvirtai nustatyta, kad su skausmo dirgikliu gretinti įvykiai tampa pavojaus ženklais, nors kiti, nelydimi skausmo, toje pačioje aplinkoje tampa saugos ar palengvėjimo ženklais. 1972 m. Gaupp, Stern ir Galbraith (1972) teigė, kad Valins ir Ray skirdami gretinamus įvykius fobinius dirgiklius pakeitė saugos užuominas, o ne keitė savasties atribucijas. Gaupp ir bendradarbiai eksperimentiškai parodė, kad tais atvejais, kai gyvačių paveikslėliai signalizuoja saugą, mažėja fiziologinis sužadinimas ir elgiamasi drąsiau, nepaisant to, ar turintieji fobiją gavo klaidingą atgalinį ryšį, kad jų širdies ritmas nepadažnėjo, ar jiems buvo pasakyta, kad ausinėse girdimi garsai yra pašaliniai, ar girdėjo tikrąjį širdies plakimą. Taigi Valins ir Ray, to nežinodami, sukūrė sąlygas, kurios aktyvavo ganėtinai skirtingus procesus, negu jie manė, jog tiria. Ginčijamu klausimu tampa būtent tyrinėtojo išsakytų procesų validumas, o ne žmonių gebėjimas suvokti mąstymo procesus.

Sutartinis mąstymo procesų ir produktų įvardijimas. Nisbett ir Wilson teigia, kad žmonės neįsisąmonina mąstymo procesų, tačiau žino mąstymo rezultatus. Ši tariamai dichotominių sričių samprata yra bent dviem atžvilgiais dviprasmiška. Pirmiausia nepateikiamas joks tinkamas kriterijus kognityviems procesams nuo jų kūrinių atskirti, taigi neįmanoma patikrinti teiginio, kad galime įsisąmoninti tik mąstymo kūrinius. Kaip pastebi Smith ir Miller (1978), aiškindami Nisbetto ir Wilsono tyrimų rezultatus, tie patys pažinimo tipai kartais įvardijami kaip kūriniai vienuose tyrimuose ir kaip procesai kituose. Mąstymas vyksta žingsnis po žingsnio, todėl minčių sraute sunku aiškiai nubrėžti ribą tarp procesų, tarpinių žingsnių ir besiplėtojančios minties kognityvių kūrinių. Panagrinėkime tokią trijų žingsnių kognityvių operacijų seką: 14 × 3 – 7 + 12. Pirmojo žingsnio – sandaugos operacijos – rezultatas būtų sąmoningas produktas, jeigu žmonės paskui būtų paklausti apie savo mintis, tačiau taptų nesąmoningas, jeigu apie jų mintis būtų paklausta tik visos kognityvios operacijos pabaigoje. Taigi ar tai kognityvus produktas, ar tarpinis žingsnis, priklauso nuo minčių tyrimo meto.

Antra sumišimą kelianti priežastis, susijusi su proceso ir kūrinio dichotomija, yra proceso ir kūrinio santykio savitumas ir abejotinas in-

tuityvių priežastingumo teorijų patikimumas. Nisbetto ir Wilsono teigimu, elgesys susijęs su neįsisąmonintais kognityviais procesais, o sąmoningos mintys yra bendri spėjimai, kurie gali būti menkai susiję su veiksmais. Jeigu sąmoningos mintys yra įtakingo nesąmoningo mąstymo produktai, tai jos taip pat turėtų būti susijusios su elgesiu. Pavyzdžiui, nesąmoningas sudėties veiksmas mintyse turėtų sukurti sąmoningą sumą. Tačiau kokiu būdu ir kokiais tikslais nesąmoningos kognityvios operacijos, reguliuojančios elgesį, turėtų būti atitrauktos nuo sąmonės, palikdamos žmones daugiausia su netinkamomis ir klaidinančiomis sąmoningomis mintimis? Jeigu sąmoningos mintys tėra tikėtinos priežastinės spėlionės, neatspindinčios neprieinamų kognityvių procesų, neveikiamos akivaizdžiai įtakingų veiksnių ir nesusijusios su žmonių elgesiu, kodėl žmogaus sąmonė turėtų būti perpildyta tokio padriko ir nefunkcionalaus priežastinio mąstymo? Kaip tokiu atveju būtų galima aiškinti sąmonės evoliuciją? Kodėl natūralioje atrankoje turėtų išlikti nefunkcionalus sąmoningumas, kuris gali būti toks klaidinantis ir toks nepasiduodantis įtakoms, veikiančioms žmogaus elgesį?

Tyrimo technikos ir veiksmo bei mąstymo priklausomybė. Nors šie klausimai yra intriguojantys ir ginčytini, Nisbetto ir Wilsono pateikiami empiriniai duomenys, teigiantys, kad sąmoningos mintys išties nereguliuoja veiksmų, su jais tiesiogiai nėra susiję. Šių tyrimų metu žmonių po kurio laiko prašoma paaiškinti savo veiksmų priežastis. Net šių retrospektyvinių spėlionių atveju žmonių retai kada klausiama, kokios mintys kilo situacijoje, kurioje jie atsidūrė. Veikiau jiems pateikiami iš anksto parinkti veiksniai ir prašoma nuspręsti, ar jie galėjo paveikti elgesį. Verčiant žmones pritaikyti aiškinimus kelioms iš anksto nustatytoms kategorijoms, mažai galima sužinoti apie tyrimo dalyvių tikruosius mąstymo procesus.

Dėl minėtų priežasčių priežastinio mąstymo analizė turėtų įvertinti mintis, kylančias prieš veiksmus ar veiksmų atlikimo metu, o ne paskui prašant tiriamuosius mėginti spėti, kas galėjo lemti jų ankstesnį elgesį. Tiesiogiai tiriant, ką žmonės mąsto patirdami, perimami pažinimo

procesai, kurie jiems prieinami, o retrospekciniai tyrimai, reikalaujantys spėti ankstesnio elgesio priežastis, verčia juos, išsakant atsakymus, remtis bet kokia informacija ir įsitikinimais. Tokie spėliojimai gali būti mažai susiję su tikrosiomis, užduoties metu kilusiomis, mintimis. Menkai tikėtina, kad po ilgų derybų besiderančios pusės tiksliai prisimintų, kokios mintys kilo nagrinėjant tam tikrą pareiškimą, nors jie visiškai suvoktų, ką galvojo tuo metu, kai išsakė pareiškimą. Be to, siekiant nustatyti, ar tai, ką žmonės mąsto, veikia tai, ką jie daro, dera atlikti individo minčių ir vėlesnių veiksmų atitikmens mikroanalizę, o ne lyginti vidutinius skirtumus tarp tos pačios žmonių grupės prisiminimų. Neįmanoma išsiaiškinti funkcinių mąstymo ir veiksmo santykių, siejant grupės prisiminimų ir grupės veiksmų vidurkius.

Ankstesniuose skyriuose nagrinėjome, kokį vaidmenį vaidina įsisąmoninimas mokantis iš atsako pasekmių. Nisbett ir Wilson teigia, kad pasirinkus tokias struktūruotas mokymosi paradigmas ribotų atsakų ir aiškių pasekmių naudojimas paverčia sąlygotumus itin tikėtinomis priežastimis. Vis dėlto toks šių paradigmų apibūdinimas nesutampa su faktais. Sunkumas mokytis neįsisąmoninant buvo parodytas esant skirtingoms sąlygoms suaugusiesiems ir vaikams, leidžiant atsaką rinktis laisvai ar iš galimų variantų, pateikiant labai skirtingus padarinius. Net ir labiau struktūruotose paradigmose dauguma dalyvių paprastai nesugeba atpažinti priežastinių ryšių ir neišmoksta, net jeigu jiems pavyksta atsitiktinai pasirinkti teisingą atsaką ir būti už tai greitai apdovanotiems. Tikėtinų priežasčių spėlionės turi mažai vertės nustatant, kurie dalyviai išmoks ir kada tiksliai jie pasirinks teisingą sprendimą, o jų nuolatinės mintys, kokie veiksmai linkę sukurti kokius padarinius, padeda puikiai nuspėti elgesį.

Išsami Ericssono ir Simono (1980) retrospektyvių mąstymo tyrimų analizė rodo, kad Nisbetto ir Wilsono taikytos tyrimų technikos visiškai nesuteikia sąmoningų priežastinių minčių patikimų rodiklių. Dažnai neteisingi turiniai vertinami neteisingais klausimais neteisingu metu. Šie autoriai apibendrina daug įrodymų parodydami, kad jautriai vertinant mintis atlikties metu ar iš karto po jos žmonės verbalizuoja

su jų elgesiu susijusius kognityvius procesus. Kai jų prašoma pranešti tikrąsias mintis, o ne samprotauti apie priežastingumą, pats vertinimo būdas nekeičia kognityvių procesų ar elgesio tėkmės.

Tyrinėjant metapažinimą, susijusį su mintimis apie savo kognityvias veiklas, taip pat parodoma, kaip žmonės organizuoja, stebi ir reguliuoja kognityvius procesus, siekdami veiksmingai sąveikauti su savo aplinka (Brown, 1978; Flavell, 1979). Norint mąstyti apie kognityvių veiklų tinkamumą, dera jas įsisąmoninti. Taigi metakognityvus funkcionavimas priklauso nuo mąstymo prieinamumo ir lankstaus mąstymo įgūdžių naudojimo. Žmonės nukreipia ir stebi savo dėmesį, remdamiesi žiniomis apie kognityvias strategijas, asmeninius gebėjimus ir užduoties reikalavimus, atsižvelgdami į veiksmo tėkmę. Taip pat vertina ir peržiūri mąstymą, kai nepavyksta pasiekti trokštamų rezultatų. Su patirtimi tokie metakognityvūs įgūdžiai gerėja, jų galima mokytis pasitelkus kognityvias elgesio priemones (Brown, 1978; Meichenbaum & Asarnow, 1979).

Įrodymų visuma rodo, kad tinkami mąstymo tyrimai yra turtingas duomenų apie kognityvius procesus ir jų funkcinius ryšius su veiksmais šaltinis. Žmonės iš tiesų visiškai neįsisąmonina kiekvieno mąstymo aspekto, tačiau jų mąstymas nėra ir daugiausia nesąmoningas. Paprastai žmonės žino, ką mąsto. Jie priima sprendimus, juos tikrina, atspindi savo veiksmų rezultatus ir atitinkamai keičia sprendimus.

Nisbetto ir Wilsono teigimu, nors žmonės dažniausiai neįsisąmonina savo kognityvių procesų ir nors jų ataskaitos apie savo elgesio priežastis yra tikėtinos spėlionės, kurias kiti taip pat linkę pasitelkti, atlikėjų verbalizuotos mintys nėra geresnės nei kitų spėlionės, numatant, kaip elgsis atlikėjai. Šio teiginio patikimumas labai abejotinas. Tinkami nagrinėjantys mintis prieš veiksmą tyrimai nesunkiai parodytų, kad paties atlikėjo mintys turi didesnę nuspėjamąją galią nei stebinčiųjų spėlionės. Kai tam tikri iš laisvai reiškiamų atsakų yra apdovanojami, žmonės greitai ima atlikti šiuos veiksmus dažniau, kai tik supranta, kas yra apdovanojama. Staigų atlikties dažnio pasikeitimą galima puikiai numatyti iš atliekančiojo minčių (Dulany, 1968; Spielberger & De-

Nike, 1966), o stebintieji sunkiai gali tiksliai numatyti, kada pasireikš svarbus atlikties pokytis. Net gerai suplanuoti retrospektyvūs tyrimai rodo, kad atlikėjai yra tikslesni įvardydami, kokie veiksniai daro įtaką jų reakcijoms, negu ganėtinai gerai atlikėjus ir darančius įtaką veiksnius pažįstantys stebintieji (Wright & Rip, 1981).

Prisiminimus gali labai veikti tai, kokie ir kaip užduodami klausimai (Loftus, 1979). Adair ir Spinner (1981) aiškina, kiek daug Nisbetto ir Wilsono retrospektyvių tyrimų nukreipė žmonių dėmesį nuo tinkamų veiksnių arba prašė samprotauti apie netinkamus. Eksperimento pabaigoje pateikiami netinkami veiksniai ir prašymas įvertinti, ar jie galėjo turėti įtakos, matuoja veikiau žmonių pasidavimą klaidinamai socialinei įtakai, o ne prieinamumą prie mąstymo procesų užduoties atlikimo metu. Įtaigiai klausinėjant apie netinkamus veiksnius, daugiausia rasis spėlionių, kurios mažai susijusios su ankstesniais veiksmais.

Norėdami tinkamiau išnagrinėti mąstymo įsisąmoninimą, tyrinėtojai atliko panašius arba patobulino Nisbetto ir Wilsono atliktus tyrimus ir kartotinai išanalizavo duomenis, susijusius su žmonių mintimis apie tai, kas lėmė jų veiksmus. Šių pastangų rezultatai atskleidė, kad žmonės žino, kas daro įtaką jų elgesiui, nors Nisbett ir Wilson nerado tokio įsisąmoninimo užuominų (Guerin & Innes, 1981; Smith & Miller, 1978; White, 1980; Wright & Rip, 1981). Smith ir Miller gerai apibendrina klausimą, darydami išvadą, kad vaisingiau būtų tirti ne tai, ar žodinės ataskaitos gali atskleisti mąstymo procesus, o tai, kokiomis sąlygomis jos yra tinkamos.

Sampratos, atmetančios žmonių gebėjimą stebėti ir sąmoningai naudotis savo mąstymo procesais, neskatina žmonių sąmonės esmės ir funkcijos tyrimų. Šią ypatybę nuvertinus ar atribojus nuo analizės, žmonės psichologiniuose tyrimuose išties gali atrodyti tik nesąmoningų jėgų valdomi organizmai. Teorijos, kurios į žmogaus esmės modelį įtraukia funkcinį sąmoningumą, skatina drąsius tyrimus, kurie gali nušviesti, kaip žmonės įgyvendina įtaką tam, ką jie daro.

Žmogaus sąmoningumo svarbos pripažinimas gali paskatinti tyrimus srityse, kur jie paprastai neatliekami. Taip darant, galima atrasti

įdomių dalykų. Pavyzdžiui, miegas dažnai laikomas giliausiu nesąmoningumo lygmeniu. Vis dėlto tirdami sapnus Brown ir Cartwright (1978) pateikia įrodymų, kad žmonės net ir nesąmoningo miego metu išlieka šiek tiek sąmoningi. Žadinimas iš greitų akių judesių miego (REM) stadijų atskleidė dažnesnį sapnavimą nei ramaus miego metu (Dement, 1976). Taigi greiti akių judesiai suteikia sapnavimo žymę. Jeigu miegas išties yra neįsisąmoninimo būsena, sapnavimo žinojimas iškelia įdomų paradoksą. Kaip nesąmoningas organizmas gali įsisąmoninti sapno veiklą? Brown ir Cartwright parodė, kad miegantys žmonės yra kur kas budresni nei paprastai manoma. Tiriamiesiems jie nurodė paspausti mažą prie delno pritvirtintą jungiklį, vos tik jie patirdavo vaizdinius miegodami. Tiriamųjų suvokimas, kad jie sapnuoja, tyrimo metu sutapdavo su REM miegu, o atsibudę tiriamieji patvirtindavo sapnavę. Iš dalies sapnuota ir ne REM metu. Nepaisant miego stadijos, žadinimai atskleidė sapnus, tuo metu kai būdavo gaunamas ženklas apie patiriamus vaizdinius, o žadinimai nesant tokio ženklo – retai. LaBerge ir bendradarbiai (LaBerge, Nagel, Dement, & Zarcone, 1981) pateikia tolesnių įrodymų, kad miegodami žmonės gali įsisąmoninti sapnavimą. Ženklai, kad jie sapnuoja, sutapdavo su fiziologiniais rodikliais apie sapnų įvykius. Akivaizdu, kad refleksyvi sąmonė gali apimti net kognityvius miego scenarijus.

KOGNITYVŪS DALINIAI PROCESAI ATLIEKANT VEIKLĄ

Svarią kognityvių veiksnių įtaką mokymuisi iš atsako padarinių tvirtai grindžia tyrimai, analizuojantys mokymuisi būtinus dėmenis. Vis dėlto reikia atkreipti dėmesį į tai, kad daugelis šių tyrimų nagrinėja sprendimo taisyklių pasirinktį tarp daiktų ir jų klasifikuotą mokymąsi, o ne taisyklių, valdančių sudėtingą atliktį, mokymąsi. Be abejo, taisyklių išvedimas, kaip priimti teisingus sprendimus ir kurti įgudusius

veiksmo modelius, remiasi tais pačiais pamatiniais procesais, kiek tai susiję su žinių dėmeniu. Tačiau, kaip matėme analizuodami mokymąsi stebint, elgesio dalinių įgūdžių raida ir jų organizavimasis į atlikties dėmenis reikalauja papildomų kūrimo dalinių procesų. Kadangi lengviau tirti sprendimų mokymąsi negu atlikties įgūdžius, mąstymo vaidmuo atlikties įgūdžių raidoje sulaukia palyginti mažiau dėmesio.

Informatyviausiuose tyrimuose taikomi mikroanalitiniai būdai, kai mintys vertinamos, kada kyla, kiekvieno bandymo metu, mokymosi proceso metu. Šių tyrinėjimų rezultatai rodo, kad tiek vaikai, tiek suaugusieji kuria sąvokas veiksmams reguliuoti ir tikrina jas, lygindami su jų atsakų sukeltu atgaliniu ryšiu. Klaidingos sąvokos, kuriančios klaidingas atliktis, yra atmetamos; iš dalies teisingos sąvokos papildomai keičiamos, remiantis skiriamuoju atsakų atgaliniu ryšiu, kol pasirenkama teisinga; sąvokos, kuriančios gerus rezultatus, išlaikomos (Dulany & O'Connell, 1963; O'Connell & Wagner, 1967; Phillips & Levine, 1975; Pratt, 1972). Dėl artimo minties ir veiksmo atitikimo žmonių įvardytos sąvokos leidžia puikiai nuspėti atliktį. Kaip ir ankstesni atradimai, šie tyrinėjimai neparemia neįsisąmoninto mokymosi.

Tai nereiškia, kad visi besimokantieji gali gauti tiek pat žinių iš savo veiksmų padarinių. Taisyklių iš atlikimo patirčių išvedimui reikia keleto įgūdžių dėmenų. Visų pirma taisyklės išvedimas iš dalies priklauso nuo žmonių žinių, kurios padeda rinktis galimas taisykles ar kurti naujas, jeigu tinkamos taisyklės nebeprieinamos. Mokymuisi toliau padeda veiksmingų strategijų greitam galimų sprendimų skaičiaus mažinimui iki tinkamų taikymas. Tai pasiekiama tikrinimo procesu, kai žmonės netiesiogiai tikrina pradines taisykles, vertindami atitinkamų veiksmų padarinius. Tam reikia, kad sąvoka atitiktų kintamus atsako padarinius. Kadangi daugelis veiksnių gali daryti įtaką tam, kas lemia veiksmų būdą, žmonėms tenka atsirinkti, kaip atitinkami veiksniai daro įtaką tikėtiniems veiksmų ir padarinių santykiams. Taigi veiksmo padarinius reikia nuolat stebėti skirtingomis aplinkybėmis, jungti ir išlaikyti iš grupės patirčių gautą informaciją. Be to, besimokantieji turi prisiminti, kokias taisykles jau išmėgino ir kaip jos veikė; kitaip kartotinai tikrintų anksčiau jau atmestus atradimus. Bet kurio iš šių

įgūdžių dėmens – alternatyvų paieškos, taisyklių išvedimo strategijos, situacinių veiksnių ir atsako padarinių stebėjimas, informacijos apie padarinius laikymas atmintyje ir veiksmo bei sąvokos atitikimo tikrinimas – stoka gali pabloginti mokymąsi atliekant veiklą.

Mažų vaikų patirtis, kuria jie gali remtis išsakydami galimas veiksmo taisykles, yra ribota. Jų galimybė pasirinkti tinkamą sąvoką dar sumažinta, nes jie gali apdoroti tik mažą jiems prieinamos informacijos situacijoje dalį (Schonebaum, 1973). Be to, jie nenaudoja veiksmingų alternatyvų skaičiaus mažinimo strategijų. Užuot vienu metu svarstę keletą alternatyvų ir atmetę visas logiškai nepasitvirtinančias, remdamiesi kiekvieno atsako padariniu, maži vaikai tiesiog renkasi stereotipiškai, neatsižvelgdami į padarinius, arba yra linkę svarstyti tik vieną veiksnį vienu metu (Phillips & Levine, 1975; Tumblin & Gholson, 1981). Suprastinus užduoties reikalavimus, gana gerai mokosi ir linkusieji į stereotipinius sprendimus (Gholson, 1980). Tačiau kai yra daug nesvarbių dalykų ir teisinga taisyklė apima veiksnių derinį, dalinis požiūris lėtina ir apsunkina mokymąsi. Reikia paminėti ir tai, kad vaikai ne visada tokie dėmesingi savo veiksmų padariniams ir nebūtinai prisimena praeities patirtis. Kuo daugiau tenka laikyti informacijos iš ankstesnių padarinių, tuo sunkiau mokytis vien iš tiesioginės patirties. Dėl šių įvairių priežasčių vaikams kiek sunku išsakyti tinkamas elgesio sąvokas ir atsisakyti klaidingų, nepaisant kartotinio nepatvirtinančio atgalinio ryšio. Nesėkmės atveju vaikai linkę ir toliau atkakliai taikyti stereotipiškus atsakus.

Tarpsnių teorijų šalininkai teigia, kad maži vaikai sunkiai atlieka veiklą ir gauna nedaug naudos iš savo veiksmų pasekmių, nes jiems pateikiamos užduotys pranoksta vaikų kognityvius gebėjimus. Teigiama, kad šie gebėjimai galbūt plėtojasi laipsniškai įgyjant patirties ir brėstant, kiekviename tarpsnyje pradedant mąstyti kokybiškai skirtingai. Mokymosi tempas neabejotinai susijęs su kognityvios raidos lygmeniu. Svarbiausias ginčytinas klausimas, ar raidą galima geriausiai apibūdinti remiantis atskirų kognityvių dalinių funkcijų kompetencijos lygmeniu, ar visuotinėmis mąstymo formomis. Socialinė kognityvi teorija

mokymąsi analizuoja remdamasi kognityviomis kompetencijomis, reikalingomis įgyti žinių ir atlikties įgūdžių. Žvelgiant šiuo požiūriu, nuspėti, kaip žmonėms seksis mokytis, ir jų mokymosi sunkumų šaltinius lengviau analizuojant atskirų kognityvių dalinių funkcijų raidos profilį nei aprašant visuotinius tarpsnius. Analizuojant kognityvias dalines funkcijas, taip pat galima paaiškinti didžiulius mokymosi skirtumus tarp vaikų, priskiriamų tam pačiam kognityvios raidos tarpsniui.

Aprašant kognityvias dalines funkcijas, tenka daryti išvadą, kad gerėjant daliniams kognityviems įgūdžiams vaikai turėtų vis geriau mokytis iš veiksmų padarinių. Kai mokymosi sunkumai kyla dėl netinkamo įvykių suvokimo, dera ugdyti dėmesio įgūdžius, padedančius vaikams išsamiau naudotis jiems prieinama informacija apie situaciją ir padarinius. Jeigu vaikai greitai pamiršta tai, ką matė, nebelieka tinkamos informacijos, kurią reikėtų apdoroti. Besiplėtojantys atminties įgūdžiai padeda vaikams prisiminti, kokiais veiksmais į kokias išorines užuominas reaguojant galima gauti trokštamus padarinius, taigi jie gauna informaciją, reikalingą elgesio sąvokoms ir taisyklėms kurti. Sunkumų taip pat gali kilti taikant suvoktą ir laikomą informaciją. Mintijimo įgūdžių raida gali mokyti vaikus, kaip pritaikyti sprendimo taisykles informacijai, kurią jie gauna iš tinkamų sprendimų. Šie įgūdžių dėmenys geriausiai plėtojasi iš pradžių pateikiant paprastesnes užduotis, vėliau sudėtingesnes, reikalaujančias sudėtingesnio informacijos apdorojimo ir atminties.

Mokymosi iš pasekmių sunkumus, paprastai priskiriamus su raidos tarpsniu susijusiam nebrandumui, galima sumažinti, mokant mažus vaikus sudedamųjų kognityvių įgūdžių padarinių informacijai apdoroti (Brainerd, 1977; Eimas, 1970). Tokie atradimai rodo, kad vaisingiau tyrinėti kognityvius dalinius procesus, sudarančius mokymosi pagrindą, o ne priskirti mokymosi sunkumus visuotiniam kognityvių gebėjimų trūkumui. Tyrimai taip pat verčia abejoti prielaida, kad individualūs skirtumai, susiję su esamomis kognityviomis kompetencijomis, yra kokybiškai skirtingi mąstymo tipai, galintys tik laipsniškai subręsti. Suaugusieji taip pat skiriasi lygmeniu, kuriuo jie yra įvaldę sudedamuosius įgūdžius išvesti elgesio taisykles iš padarinių informa-

cijos. Nemokantieji skirti, kas iš jų patirčių yra tinkama, ar darantieji klaidingas išvadas negauna daug naudos iš patyrimo. Išmokyti, kaip veiksmingiau apdoroti padarinių informaciją, jie sparčiau mokosi iš savo veiksmų pasekmių (Eimas, 1970).

Mokymasis spartesnis, jei padariniai kyla iškart po veiksmų, nuolat, neįsiterpiant trikdantiems įvykiams. Daugelyje mokymosi atliekant veiklą tyrimų padariniai yra glaudžiai susiję su veiksmais, taigi išmokti, kokiomis taisyklėmis vadovautis, nesunku. Akivaizdžiai daug sunkiau išmokti, esant tikėtinoms sąlygoms, kai veiksmai ne visada sukuria tuos pačius padarinius ir kai aplinkos veiksniai, nuo kurių priklauso padariniai, vyksta kartu su daugeliu netinkamų, nustelbdami priežastinius ryšius. Dabar ir apžvelgsime šias įprastai painias situacijas, kurios priverčia mąstymą iškreipti suvokimą, kokios priežastys ką sukelia.

Įsitikinimo galia pasekmėms

Kaip mąstymo gebėjimas keisti padarinius veikia elgesį, galima analizuoti nustatant tikėjimo galią prieš patiriamas pasekmes. Tokie tyrimai parodo, kad įsitikinimai, kaip tikėtini padariniai yra susiję su veiksmais, gali susilpninti, iškreipti ar net visai panaikinti atsako pasekmių įtakas. Kaufmano, Barono ir Koppo (1966) tyrime žmonės gaudavo apdovanojimą už rankų atsakus, tačiau jiems buvo suteikta skirtinga informacija apie taisyklę, lemiančią apdovanojimą. Viena grupė buvo teisingai informuota, kad jų atliktys bus apdovanojamos vidutiniškai kartą per minutę (pagal kintamo intervalo schemą), o kitoms grupėms buvo suteikta klaidinanti informacija. Vienai iš šių grupių buvo sakoma, kad jų elgesys bus apdovanojamas kas minutę (pastovaus intervalo schema), kitai – kad vidutiniškai kas 150 atliktų atsakų (kintamo intervalo schema). Įsitikinimai apie apdovanojimo taisykles buvo svarbesni reguliuojant elgesį nei padariniai. Nors visi tiriamieji buvo apdovanojami remiantis ta pačia schema, manantys, kad apdovanojimą gauna kas minutę, pateikė nedaug atsakų (vidurkis – 6), manantys, kad yra apdovanojami pagal kintamo santykio schemą, pateikė nepaprastai

daug atsakų (vidurkis – 259) per tą patį laikotarpį; o tie, kurie buvo teisingai informuoti, kad jų elgesys bus apdovanojamas vidutiniškai kartą per minutę, pateikė vidutinišką atsakų skaičių (vidurkis – 65). Šie rezultatai buvo patvirtinti kartotinai (Baron, Kaufman, & Stauber, 1969; Frazier, 1973). Tyrimai, kuriuose žmonės apdovanojami už veiksmą, praėjus tam tikram pastoviam laikui, tačiau nebuvo nei informuoti, nei klaidingai informuoti apie tai, taip pat parodė, kad esant toms pačioms tikrosioms pasekmėms atliktis gerokai veikia įsitikinimai. Manantieji, kad yra apdovanojami už atlikties pasiekimus, yra maždaug keturis kartus našesni negu įsitikinusieji, kad apdovanojimą gauna praėjus tam tikram laikui (Lippman & Meyer, 1967). Žmonės reguliuoja pastangų lygmenį ir pasiskirstymą priklausomai nuo to, kokių veiksmo sukeliamų padarinių tikisi. Taigi jų elgesį lengviau nuspėti ne iš tikrųjų veiksmų pasekmių, o iš įsitikinimų.

Ankstesni tyrimai keitė arba matavo įsitikinimus apie tai, ar dažnai bus apdovanojamas elgesys. Tos pačios fizinės pasekmės taip pat gali daryti skirtingą įtaką elgesiui priklausomai nuo žmonių įsitikinimų apie tai, kodėl jos įvyksta. Žmonės dažniau atlieka veiksmus, sukeliančius fiziškai atgrasius padarinius, tais atvejais, kai tiki, kad šie padariniai parodo, kad jie yra tikslūs, tačiau tokius veiksmus atlieka rečiau, jei galvoja, kad tie patys padariniai rodo klaidas (Dulany, 1968). Panašiai ir fiziškai malonios pasekmės gali turėti įtakos dažnesniam ar retesniam elgesiui priklausomai nuo tikėjimo, kad jos reiškia teisingus arba neteisingus sprendimus. Didelės ar apskritai jokios įtakos elgesiui neturi nei malonios, nei nemalonios pasekmės, jeigu jos laikomos nesusijusiomis su elgesiu. Padarinių prasmė taip pat pralenkia jų naudą veikiant vaikų mokymąsi (Mc Kaughan, 1974).

Mokymasis atliekant veiklą ir įsivaizduojami sąlygotumai

Kadangi žinios apie veiksmų padarinius padeda mokytis ir veiksmingai funkcionuoti, žmonės yra linkę ieškoti pasikartojimų įvykių gausoje.

Tikslus informacijos apie padarinius apdorojimas, kintant kasdienio gyvenimo sąlygoms, – nelengva užduotis. Įvykių tėkmėje daugybė veiklų, patirčių ir situacinių aplinkybių pasireiškia nuolat kintamais modeliais. Veiksmų padariniams paprastai daro įtaką daug veiksnių, Vadinasi, veiksmai sukuria tikėtinus, o ne aiškius padarinius. Ta pati veiksmų tėkmė priklausomai nuo įvairių veiksnių sąveikos gali tam tikrus padarinius sukurti nuolat, retkarčiais arba tik retai.

Sunkumas sprendžiant apie tai, koks elgesys tinka, kyla ne tik dėl to, kad tam tikra veiksmo tėkmė ne visada sukelia padarinius. Panašūs padariniai gali kilti ne tik dėl žmonių veiksmų, bet ir dėl kitokių priežasčių, kurios dar labiau apsunkina sprendimą. Nepriklausomai nuo veiksmų kylantys padariniai iškraipo įtaką panašių padarinių, kuriuos sukelia veiksmai, – tačiau tik kai kuriais atvejais (Watson, 1979). Esant tvirtam kognityviam polinkiui suvokti pastovumus, net atsitiktinai kartu įvykusius įvykius galima lengvai įvertinti kaip susijusius žemo sąlygoto tikėtinumo tikrais ryšiais.

Kai po veiksmų eina priežastiniais ryšiais su jais nesusiję įvykiai, žmonės dažnai klaidingai suvokia sąlygotumus, kurių išties nėra. Taip atsitinka dėl to, kad žmones lengvai paveikia bet koks įrodymas apie atsitiktinai kartu įvykusius įvykius, nelyginant, ar padariniai būtų dažnesni, jeigu elgesys yra atliekamas, ar tada, kai neatliekamas (Jenkins & Ward, 1965; Ward & Jenkins, 1965). Kuo dažniau kartu įvyksta nesąlygoti įvykiai, tuo žmonės labiau įsitikina juos siejančiomis priežastinėmis taisyklėmis ir vis dažniau elgiasi taip, lyg jų veiksmai darytų įtaką padariniams (Jenkins & Ward, 1965; Wright, 1962). Be to, kartu įvykę įvykiai prisimenami geriau negu tais atvejais, kai padarinio nėra. Polinkis prisiminti patvirtinančius atvejus, tačiau pražiūrėti nepatvirtinančius, dar labiau linkęs mintyse atsitiktinumus versti priežastiniais ryšiais. Tokiu būdu atsitiktinius įvykius žmonės subjektyviai pradeda laikyti pastoviais. Kuriant elgesio modelius, įsivaizduojami sąlygotumai gali būti tokie pat veiksmingi, kaip ir tikrieji. Tai atvejai, kai įsivaizdavimu pagrįstas veiksmas gali kurti tikrovišką paramą jam. Šitaip klaidingai įsitikinę savo priežastiniu veiksmingumu, žmonės gali plėtoti įgūdžius ir pasitikėjimą

savimi, nuo kurių priklauso tikroji sėkmė. Taigi įsivaizduojama kontrolė iš dalies tampa elgesio padarinių kontrole.

Šie tyrimai rodo, kaip lengva atsitiktinai kartu įvykusius įvykius suvokti kaip susijusius priežastiniais ryšiais. Daugumą atlikčių sudaro daug veiksmų, bet padarinius gali lemti tik kai kurie iš jų. Žmonės gali būti klaidingai įsitikinę, kad norint sukelti padarinius reikia atlikti visą elgesio modelį. Dėl tokio bendrumo yra plėtojamas ir nuolat atliekamas neturintis jokios įtakos padariniams elgesys (Bruner & Revusky, 1961).

Nedaug tirta sąlygų, kuriomis kartu vykstantys įvykiai taip lengvai suvokiami kaip susiję priežastiniais ryšiais. Jau matėme, kad vienas iš determinantų yra tas, ar dažni nesukelti elgesio įvykiai. Dažni įvykiai turi didesnę tikimybę sutapti su atliekamu elgesiu. Kuriozinškas įrodymas byloja, kad įvykių svarba gali būti kitas įtakingas veiksnys. Mažai pasekmių sukeliantys įvykiai ne itin skatina kreipti į juos dėmesį ar aiškintis, kodėl jie įvyko. To negalime pasakyti apie svarbius, o ypač – apie skausmingus įvykius. Tokiose situacijoje žmonės aktyviai ieško jų pranašų, norėdami numatyti, kada įvykiai dažniausi, ir mėgina juos bent šiek tiek kontroliuoti. Toks įvykių išskirtinumas, net nebūtinai susijęs su jų svarba, taip pat gali prisidėti prie įsivaizduojamo priežastingumo suvokimo. Po veiksmo esant tam tikrai įvykių grupei, su veiksmais labiau siejami pastebimi įvykiai, o ne tie, kurie nepatraukia dėmesio.

PADARINIŲ INFORMACIJOS DVIPRASMIŠKUMAS IR KINTAMUMAS

Elgesio ir aplinkos sąvokų kūrimas remiantis tik atsakų padariniais yra lėtas ir dažnai sudėtingas procesas. Taip yra dėl to, kad dauguma atlikties padarinių būna dviprasmiški ir kintami, ypač tais atvejais, kai susiję su kitų elgesiu. Galime įsivaizduoti, kokią neaiškią informaciją suteikia neigiami veiksmų padariniai. Asmuo elgiasi tam tikru būdu ir kyla nepalankios pasekmės. Žinojimas, kad tam tikra veiksmo tėkmė

neveiksminga, atmeta vieną alternatyvą. Tačiau tokiu būdu mažai sužinoma apie tai, kuri veiksmo tėkmė iš daugelio gali būti veiksminga. Neigiamas atgalinis ryšys mažiausiai informacijos suteikia tada, kai tinkamą elgesį sudaro naujas dėmenų, parinktų iš begalės alternatyvų, derinys. Kadangi jis neįprastas, mažai tikėtina jį ar net panašų į jį pasirinkti. Tokiais atvejais išeikvojama daug laiko ir pastangų, ieškant nesuskaičiuojamos daugybės naujų, tačiau neveiksmingų elgesio būdų.

Teigiamų atsako padarinių suteikiama informacija taip pat nėra visiškai vienaprasmiška. Dažniausiai rezultatus sukelia ne vienas veiksmas, o veiklų seka. Palankūs padariniai rodo, kad sudėtinė atliktis yra bent iš dalies tinkama, tačiau aiškiau nenusako, ar padarinius sukelia visa atliktis, ar tik kai kurie jos aspektai. Pradinių mokymosi tarpsnių metu atlikėjai klaidingus elgesio aspektus dažnai gali palaikyti (ir dažnai palaiko) svarbiais. Veiksmingų veiksmo tėkmių prigimtį jie gali suprasti, tik keisdami veiksmus ir stebėdami, kaip keičiasi rezultatai. Padariniai gali suteikti nemažai informacijos apie tinkamas elgesio formas tais atvejais, kai maži atlikties pokyčiai sukelia pastebimai skirtingus rezultatus. Kai kurie tyrėjai teigė, kad sudėtingi nervų grįžtamieji lankai gali paaiškinti mokymąsi iš apdovanojamų atsakų be vidinio jutiminio atgalinio ryšio. Jie rėmėsi prielaida, kad išoriniai padariniai gali tik informuoti organizmus apie tai, ar elgesys buvo sėkmingas, ar nevykęs, tačiau nieko negali pasakyti apie elgesio formas (Taub, 1977). Tai ginčytina prielaida. Lyginant skirtingus rezultatus, kurie lydi įvairius veiksmo modelius, žmonės gali surasti funkcinio elgesio struktūrą.

Mokymasis atliekant veiklą neužtikrina, kad bus surastos ir išplėtotos geriausios alternatyvos. Daugumoje situacijų patiriami padariniai nėra dichotomiški, kai tam tikra veiksmo tėkmė tegali būti tinkama ar netinkama. Veikiau yra įmanomi skirtingi sprendimai, kurie dažnai labai skiriasi tinkamumu. Atradus patikimą alternatyvą, geresnės paprastai nebeieškoma. Todėl neatrandami geriausi sprendimai, o įgūdžiai, kurių reikia jiems pasiekti, lieka neišplėtoti. Dažniausiai mokantis vien iš veiklos kuriami ne optimalūs, o pakankami įgūdžiai. Todėl ir rezultatai tyrimų, apimančių tik vieną teisingą sprendimą, pervertina teigia-

mų padarinių informatyvumą. Daugiau dėmesio dera skirti sąlygoms, kuriomis apdovanojimas tampa kliūtimi joms atrasti. Schwartz (1982) tyrimų grupėje, kur buvo galimi alternatyvūs sprendimai, nustatė, kad žmonės, radę tinkamą sprendimą, jį toliau taiko, nebesvarstydami kitų alternatyvų. Taigi praeities sėkmė riboja panašių ateities situacijų sprendimų ribas. Vis dėlto iššūkiai rasti optimalius sprendimus skatina mąstymo ir veiksmo strategijų plėtotę.

Elgesio pasekmės, kurioms tarpininkauja socialinė aplinka, priklauso nuo šalia esančių žmonių, to, kam jie teikia pirmenybę ir į ką kreipia dėmesį, todėl tas pats elgesys kai kuriais atvejais gali sukelti, o kitais – nesukelti tam tikrų padarinių. Net tada, kai padariniai vis dėlto kyla, jie gali skirtis priklausomai nuo žmonių, su kuriais tuo metu sąveikaujama. Sunku sukurti tinkamo elgesio sampratą, remiantis atlikties patirtimi, kai veiksmų padariniai šitaip kinta. Atgalinis ryšys yra dviprasmiškas – neaišku, ar skirtingos pasekmės atsiranda dėl paties elgesio, situacijos aplinkybių, ar dėl žmonių.

Padariniai taip kinta ne tik dėl to, kad svarbūs žmonės negali visada būti šalia ir tarpininkauti kitų veiksmams arba kad jie ne visada reaguoja vienodai. Jie kinta ir dėl socialinio funkcionavimo sudėtingumo. Tai, kas vienoms situacijoms itin veiksminga, kitoms gali būti neveiksminga ar net žalinga. Vadinasi, mokantis reikia atrasti pastovumą regimoje padarinių sumaištyje, rūšiuojant patirtis pagal tai, kaip padariniai susiję su veiksmais tose situacijose, su kuriomis susiduriama, ir su žmonėmis, su kuriais sąveikaujama. Tam reikia įvertinti sąlygines padarinio tikimybes, atsižvelgiant į veiksmus, vietą, laiką ir žmones. Nors žmonės ir pasižymi išlavėjusiais simbolizavimo gebėjimais, jie ne visi įgudę suprasti neaiškią informaciją apie priežastis (Brehmer, 1980; Klayman, 1984; Nisbett & Ross, 1980). Prie šio klausimo dar grįšime.

Patirtis yra patikimiausias mokytojas, – jeigu ji nevisiškai sužlugdo organizmą, – kai veiksmų padariniai yra ryškūs, galingi ir pastovūs. Norint išmokti, kad prisilietimas prie ugnies sukelia skausmingus nudegimus, nereikia daugybę kartų prie jos prisiliesti. Vis dėlto dauguma veiksmų nesukelia tokių stulbinamų, akimirksniu įvykstančių pase-

kmių. Dauguma padarinių kaupiasi lėtai. Socialinės aplinkos tarpininkaujamos pasekmės paprastai įvyksta jau praėjus kuriam laikui po elgesio atlikties. Uždelsti padariniai netenka informatyvios vertės, kai jų ryšys su elgesiu nustelbiamas įsiterpiančių patirčių.

Padarinių informacijos svarbos didinimas

Mokytis iš tiesioginės patirties gali būti lengviau, kai padidinama dėl skirtingų elgesio tėkmių kylančių padarinių informacinė vertė. Kai kada parenkama tokia situacija, kuri didina tinkamo elgesio išbandymo galimybę. Kitais atvejais galima atkreipti dėmesį į funkcinių elgesio būdų struktūrinius bruožus. Neretai taip pat pabrėžiami sąlyginiai veiksmo ir tikėtinų padarinių ryšiai. Lėtai besikaupiančius padarinius galima išryškinti bei paspartinti ir taip, kad šios pasekmės taptų akivaizdžios.

Tolimų padarinių priartinimas. Kai elgesio padariniai yra atidėti, per tą laikotarpį atliekamos veiklos sukelia tam tikrą sąmyšį ir neleidžia suprasti, kas ką sukuria. Norint mokytis iš padarinių, kylančių praėjus gana ilgam laikotarpiui po elgesio, tenka atidžiai stebėti, koduoti, atsiminti ir kognityviai integruoti skirtingus įvykius. Kai veiksmai ir galutiniai padariniai itin išskirti laike, nutolusius padarinius dažnai sunku susieti su jų elgesio priežastimis ir lengva klaidingai įvertinti kaip kylančius iš veiksmų, kurie buvo laike arčiau.

Kūdikiams ir mažiems vaikams ypač sunku suprasti, kad jų veiksmai gali sukelti padarinius vėliau, ir pateikti tokias žinias simboliškai. Pirmaisiais gyvenimo mėnesiais vaikai neturi pakankamų dėmesio ir atminties gebėjimų, kurie leistų gauti naudos iš salygotų patirčių, net kai jų veiksmų padariniai užtrunka neilgai (Millar, 1972; Watson, 1979). Yra tam tikrų rodymų, kad pirmaisiais keliais gyvenimo mėnesiais suteikus kūdikiams galimybes keisti fizinę aplinką, jie mokosi geriau, negu mėginant paveikti socialinę aplinką (Gunnar, 1980). Manipuliuojant fiziniais objektais, pastangos paprastai sukelia tiesioginius, nuspėjamus padarinius. Kartotinai pakratę barškutį ir išgirdę ati-

tinkamą garsą, kūdikiai neišvengiamai pastebi, kad jų veiksmai sukelia aplinkos padarinius.

Net iš fizinių veiksmų padarinių mažesniems vaikams sunku mokytis, jeigu padariniai yra nutolę laike arba erdvėje. Tai rodo Millaro ir bendradarbių tyrimai, kuriais buvo siekta išsiaiškinti, kaip kognityvias kompetencijas atspindinčios dėmesio strategijos veikia fizinių atsakų mokymąsi, remiantis suvokiamu atgaliniu ryšiu. Maži vaikai, kaip ir vyresni, gali gerai mokytis, kai jų veiksmai ir sukeliami vaizdai ir garsai yra greta erdvėje taip, kad vaikai gali vienu metu atkreipti dėmesį į abi įvykių grupes (Millar & Schaffer, 1972). Mažiems vaikams nepavyksta mokytis tais atvejais, kai atgalinio ryšio šaltinis yra nutolęs erdvėje. Jie stebi tai, ką daro, tačiau, kadangi negali prisiminti, kur pasireiškė uždelsti padariniai, jų nepastebi ir nesusieja su veiksmais. Vyresni vaikai, priešingai, pritaiko veiksmingą dėmesio strategiją integruodami veiksmus ir padarinius – vaikai manipuliuoja objektais ir kartu stebi tą vietą, kurioje tikisi pasirodysiant padarinius. Jeigu mažiems vaikams pateikiama išorinė užuomina, nurodanti, kur ieškoti veiksmų padarinių, jie ima atidžiau stebėti aplinkos įvykius ir mokosi iš jų (Millar, 1974). Šie atradimai rodo, kad kūdikių mokymosi sunkumai dažnai atspindi dėmesio plėtotės nesėkmes, o ne kognityvius negebėjimus integruoti sąlygotus įvykius.

Socialiniai kūdikių elgesio padariniai, priklausantys nuo kitų buvimo ir norų, ne tik įvyksta vėliau ir kinta labiau, bet ir dažnai įvyksta nepriklausomai nuo kūdikio elgesio. T. y. kiti dažnai kreipia dėmesį ir pradeda su juo bendrauti nepriklausomai nuo to, ką kūdikis tuo metu daro. Pravirkus kitus galima prisišaukti akimirksniu, po kurio laiko ar apskritai neprisišaukti. Kiti žmonės dažnai pasirodo ir kai verksmo nėra. Sunku mokytis iš tokių painių socialinių patirčių, kai veiksmai ne visada sukelia socialines reakcijas, o kita vertus, socialinės reakcijos dažnai kyla pačios savaime, kitų iniciatyva (Watson, 1979).

Patirtys, kai padariniai kyla nepriklausomai nuo veiksmo, ne tik lėtina kūdikių mokymąsi, bet ir trikdo mokymąsi ateityje situacijose, kai veiksmais galima kontroliuoti padarinius (Finkelstein & Ramey, 1977; Ramey & Finkelstein, 1978; Watson, 1971). Kūdikiai, kurie

išmoko sukelti fizinius įvykius, naujose situacijose ir naujų užduočių mokosi geriau negu tie, kurie patyrė, kad tie patys fiziniai įvykiai įvyko savaime, nepriklausomai nuo to, ką jie darė. Nesąlygoti įvykiai moko juos, kad dauguma aplinkos ypatybių yra nekontroliuojamos, todėl maži vaikai ir nesistengia mokytis veiklų, galinčių padėti lavinti įtaką tiesioginei aplinkai.

Šeimos sąveikų mikroanalizė rodo, kad tėvai dažnai struktūruoja sąlygotas patirtis tokiais būdais, kurie padeda kūdikiams atrasti savo veiksmų padarinį aplinkai ir kitų elgesiui (Papousek & Papousek, 1979). Tai galima pasiekti keleriopai. Tėvai užmezga glaudų akių kontaktą su vaiku, užtikrinantį tinkamą dėmesingumą. Į kūdikio veiksmus tėvai reaguoja išraiškingai, taip sukeldami aiškius artimus padarinius. Be to, norint dar labiau padidinti sąlygotumo tarp veiksmų ir pasekmių suvokimą, sąveikos dažnai kartojamos sparčia seka. Jeigu kūdikiai per pirmines transakcijas nepastebi sąlygotumų, jie turi daug papildomų galimybių atrasti juos nesiremdami nepakankamu atminties gebėjimu.

Tokios socialinės sąlygos leidžia naujagimiams ir kūdikiams išmokti, kad jų veiksmai gali daryti poveikį aplinkai. Plėtojantis vaikų judrumui, greiti jų veiksmų padariniai fizinei aplinkai suteikia aiškų priežastingumo įrodymą. Numestas ar naudojamas kaip mušamasis instrumentas žaislas sukelia įdomius garsus ir vaizdus. Savo džiaugsmui, kūdikiai netrukus atranda, kad savo veiksmais gali sukelti padarinius, ypač jeigu šalia yra vienas iš tėvų, kuris greitai atneša numestus objektus. Artimos sąlygotos patirtys, nesvarbu, ar atsiranda tiesiogiai, ar dėl kitų žmonių veiksmų, kuria priežastinę kognityvią nuostatą ieškoti ryšių tarp įvykių ir kai elgesys ne taip aiškiai susijęs su padariniais. Priežastinė nuostata ir gausėjančios žinios apie priežastines priklausomybes greitina tolesnį mokymąsi atliekant veiklą.

Tų vaikų ir suaugusiųjų, kurių ryšys su tikrove silpnas dėl autistiško užsidarymo savyje, gebėjimas aptikti sąlygotumus sutrikęs. Tokiais atvejais tolimų padarinių poveikis elgesiui mažėja didėjant uždelsimui (Renner, 1964). Sąlygoto patyrimo mokomoji vertė didėja, artimai susiejant padarinius su veiksmais. Būtent ši strategija plačiai naudojama

taikant skatulius pedagoginiame ir terapiniame procese. Pirminės pastangos įgyjant naujų įgūdžių yra nedelsiant apdovanojamos. Žinioms ir kompetencijoms plėtojantis, tam tikslui sukurtos naudos laipsniškai mažinamos ir suteikiamos vis rečiau.

Pastiprinimų šalininkai, nepripažįstantys priežastinio mąstymo veikmės, teigia, kad pasekmės turi būti iškart sąlygotos elgesiu, norint paveikti jį, arba kad elgesys turi būti lydimas išorinių užuominų grandinių, nuolat primenančių apie galutines pasekmes. Tokio požiūrio nepalaiko mūsų žinios apie žmonių funkcionavimą. Susidarius simboliniams įgūdžiams, žmonės gali kognityviai susieti veiksmų ir vėlesnių padarinių atotrūkius. Jie gauna naudos iš nutolusių elgesio padarinių ir be išorinių užuominų srauto, nuolat nurodančių, ką jie turi daryti, norėdami pasiekti galutines naudas.

Dėmesio nukreipimas. Kaip prisimename iš modeliavimo aptarimo, svarbi žmogaus pažinimo pusė yra įvykių vertinimas ir klasifikavimas. Mokantis stebint modeliai stebintiesiems padeda išvesti sprendimo taisykles, parodydami, kaip atrinkti pranašautojus iš prieinamos informacijos ir kaip derinti juos siekiant sudaryti teisingą taisyklę. Vis dėlto mokydamiesi veiklos atlikimo metu, žmonės visa tai turi suprasti patys. Jie tegali remtis savo priimtų sprendimų teigiamais ir neigiamais padariniais. Rinkdamiesi ir tikrindami skirtingus pranašautojus, jie gali atmesti klaidingus ir galiausiai rasti tinkamos sprendimo taisyklės schemą.

Jeigu įvykių vertinimo pagrindas įmantrus ar sudėtingas, besimokantiesiems prieš randant teisingą sprendimą gali tekti atmesti nemažai klaidingų sąvokų. To galima išvengti. Paskatinti sąvokos susidarymą iš sprendimo padarinių galima išryškinant tinkamus veiksnius ir taip atkreipiant į juos ankstyvą dėmesį (Trabasso & Bower, 1968). Kai nukreipus dėmesį sąvoka suvokiama, veiksniai gali būti padaryti mažiau įmantrūs ir įterpti į gausią ir netinkamą informaciją. Pavyzdžiui, vaikai greičiau išmoks vertinti daiktus pagal kietumą, iš pradžių lygindami daiktus, kurie yra panašūs visais kitais atžvilgiais, išskyrus kietumą ar minkštumą. Daug sunkiau kietumo sąvoką būtų išmokti, kai apie kie-

tumo svarbą reikėtų spręsti lyginant daiktus, kurie tik šiek tiek skiriasi kietumu ir labai skiriasi kitais matmenimis, pavyzdžiui, spalva, dydžiu ir forma. Mokytis tampa dar sunkiau, kai sprendimo taisyklė apima keletą pranašautojų. Paprastai tai dviprasmiškos situacijos, kuriose, kol išryškėtų pagrindinė taisyklė, prireiktų daug atsako padarinių. Vadinasi, programos, sukurtos skatinti taisyklės mokymąsi, pereina nuo paprastų, ryškių domesio veiksnių kontrastų prie subtilesnių skirtumų tarp dalykų, apie kuriuos tenka spręsti kaip apie panašius ar nepanašius (Lovaas, Koegel, & Schreibman, 1979).

Tinkamo elgesio skatinimas. Skatinant mokymąsi be naudos iš modeliavimo ar žodinių nurodymų, atsakų informaciją gali perduoti tik veiksmų pasekmės. Jeigu elgesys susideda iš naujų modelių, kurie pasitaiko retai arba apskritai nebūna savaiminiai, besimokantieji negali atlikti daug apdovanojamų veiksmų. Labai sudėtinga kurti naujas elgesio struktūras, apdovanojant pamažu prie tinkamo elgesio artėjančias, tačiau vis dėlto tolimas elgesio formas.

Laipsniško artėjimo metodas buvo sukurtas sudėtingesniam elgesiui kurti. Apdovanojant mažus žingsnelius tinkamo elgesio link, plėtojamos sudėtingos elgesio formos. Pasisakydamas prieš nurodymus, skirtus apeiti elgesio kūrimą atsako pasekmėmis, Skinner (1963) pažymi, jog nekalbančių organizmų mokyti šitaip negalima. Taigi mokymasis iš atsako pasekmių yra pirminė mokymosi forma. Be abejo, kūdikių ir mažų vaikų nepavyksta mokyti žodžiais. Vis dėlto jie gali būti ir yra veiksmingai mokomi informatyviu modeliavimu. Jie greitai renkasi tai, ką mato darant kitus. Net ir aukštesnės gyvūnų rūšys mokosi daug greičiau modeliuodamos nei kurdamos atsaką atgaliniu ryšiu (John *et al.*, 1968; Warden, Fjeld & Koch, 1940; Warden & Jackson, 1935).

Nėra taip, kaip teigia Skinner (1963), kad žodiniai nurodymai yra susiję ne su elgesio mokymusi, o su jo tolesne plėtote. Papasakojus ir parodžius, kaip vairuoti automobilį, pradedantieji gali nemažai išmokti. Ir, priešingai, jeigu nurodymai nebūtų suteikiami visiškai atvirai, vairavimo įgūdžių kūrimas, remiantis skirtingomis pasekmėmis, turbūt

būtų pražūtingas vairuotojui, instruktoriui, automobiliui ir supančiai aplinkai. Nagrinėjamas klausimas nėra susijęs tik su pasekmių įtakų universalumu: visi organizmai reaguoja į savo veiksmų padarinius. Veikiau tai yra išimtinė ištikimybė vieninteliam komutacijos tarpininkui. Yra geresnių būdų perduoti mąstantiems organizmams informaciją apie sudėtingo elgesio sandarą.

Teorijos priskiria ne tik tai, kokie psichologiniai procesai turėtų būti nuodugniai tyrinėjami, bet ir tai, kaip dera keisti žmonių elgesį. Pirmieji mėginimai pritaikyti skatulių sistemas rėmėsi vyraujančiu tikėjimu, kad pasekmės elgesį keičia nesąmoningai, taigi paskatos, kad būtų veiksmingos, turėtų pasireikšti iškart. Todėl pokyčių programų dalyviai nebūdavo informuojami, už ką bus apdovanojami, ir, siekiant užtikrinti padarinių betarpiškumą, apdovanojimai būdavo pateikiami, kai tik pasirodydavo reikiami atsakai. Išeidavo lėtas kūrimo procesas, kuris geriausiu atveju duodavo pusėtinus rezultatus etiškai abejotinu būdu. Požiūris į pastiprinimą kaip į slaptą kontrolę iki šių dienų lieka puikiai įsitvirtinęs daugelyje viešųjų ir profesionalių grupių, nepaisant to, jog jis daugiau nebeatitinka dabarties teorijos, empirinių įrodymų ar profesinės praktikos.

Požiūris, kad pastiprinimas yra neaiškus būdas informuoti individus, ką jiems daryti, paskatino naudoti papildomus mokymo būdus, besiremiančius žmonių kognityviais gebėjimais. Nenuostabu, juk žmonės keičiasi greičiau tada, kai jiems pasakoma, kokie elgesio tipai yra naudingi, negu tais atvejais, kai tai jiems tenka patiems nustatyti, stebint savo veiksmų pasekmes. Jeigu būtinų kompetencijų stokojama, juos galima lengviau plėtoti pateikiant žodinius nurodymus, fizinį vadovavimą ir laipsnišką modeliavimą, o ne vien remiantis nevadovaujamos atlikties sėkmėmis ir nesėkmėmis (Ayllon & Azrin, 1964; Bandura, 1969a; Lovaas, 1977). Mokymo priemonės itin padeda mokytis, skatindamos sąlygoto patyrimo įtaką, perteikdamos išreikštas naujų elgesio modelių sampratas ir tinkamiausią jų vykdymo būdą.

Skatuliai yra veiksmingos priemonės reguliuoti jau išmoktus atsakų modelius, tačiau, naudojant juos patiems, jie nėra itin veiksmingas bū-

das kurti kognityvias ir elgesio kompetencijas. Žinoma, žmonės retai kada kasdieniame gyvenime mokosi tokio elgesio, kokio niekad nematė kitus atliekant. Vadinasi, modeliavimas kaip mokymo priemonė visada yra šalia. Žmonės nuolat remiasi aplinkui esamais informatyviais pavyzdžiais, todėl sunku nustatyti, ar pastiprinimas kuria naują elgesį, ar aktyvuoja ir tobulina tai, kas jau buvo išmokta stebint. Pastarasis dalykas turbūt yra dažnesnis.

Technologijų sukurtų padarinių didinimas ir modeliavimas

Psichologines perspektyvas apie tai, kaip padariniai skatina skirtingus elgesio stilius, dera išplėsti už veiksmų tiesioginių padarinių. Jei žmonės nori išlikti, jų socialinės ir technologinės tvarkos negali remtis vien dabarties padariniais, kadangi tvarkos, atnešančios dabartyje naudą, gali tapti pavojingos ateityje. Žmonės kuria technologijas, kurios itin padidina jų aplinkos kontrolę ir keičia žmonių gyvenimų modelius. Čia susiduriame su labai sparčiais didžiuliais pokyčiais, iš kurių daugelis turi sklindančius padarinius net tik mūsų, bet ir ateities kartų gyvenimui. Pavyzdžiui, fenomenali kompiuterinių technologijų pažanga keičia įprastinių darbų atlikimą ir kasdienio gyvenimo reikalus. Technologinėms naujovėms reikia naujų žinių ir kompetencijų, o senąsias paverčia bevertėmis. Mašinos atlieka fizinius darbus, o profesiniams ateities siekiams reikalingi tampa ne rankų įgūdžiai, o kognityvios kompetencijos.

Dėl šiuolaikinių technologijų mes išliekame sveiki, pavalgę, turime pastogę, galime keliauti, lavintis, linksmintis ir išsilaisvinti nuo sunkaus darbo ir sekinamo fizinio triūso. Tačiau dauguma dabar naudingų technologijų taip pat gali būti grėsmingos žmonių ir aplinkos ateičiai. Branduoliniai reaktoriai gamina energiją, tačiau išskiria radioaktyvią taršą į aplinką; cheminės trąšos didina derlių, tačiau mitybos grandinėje atsiranda nuodingų medžiagų, sukeliančių ligas, kurias pagydyti galima tik padedant pažangioms medicinos technologijoms; veikla že-

mės ūkyje gali padėti veiksmingai auginti pasėlius, tačiau ardo viršutinį dirvožemio sluoksnį; vaistai žmonėms gali suteikti išsigelbėjimą nuo skausmo ir distreso, tačiau gali gadinti sveikatą būdais, kurių galime nepastebėti daugelį metų; automobiliai yra patogus transportas, kuriuo galime pasiekti įdomias vietas, tačiau teršdami orą kenkiame žmonių sveikatai, o rūgštieji lietūs niokoja ekosistemą.

Gebėjimas numatyti ateities pasekmes ir žinomus faktus leidžia žmonėms imtis taisomųjų veiksmų, kurie apsaugo nuo pražūtingos ateities. Pasirėmę pažinimu žvelgdami į ateitį ir ją simbolizuodami, galime padidinti žmonijos išlikimo galimybes. Jeigu žmonės gyventų vadovaudamiesi tik akimirksnio pasekmėmis, jie jau seniai būtų sunaikinę didžiąją dalį palaikančios gyvybę aplinkos. Tai nereiškia, kad trumpalaikiai apdovanojimai, teikiami veiklų, kuriomis siekiama trumpalaikės naudos, nekelia pavojaus galimybėms išgyventi. Kelia. Wenk (1979), komentuodamas trumparegiško požiūrio riziką, nurodo daugybę veiksnių, kurie neleidžia įvertinti ateities priimant socialinius sprendimus. Dažnokai visuomenė per daug rūpinasi trumpalaike nauda ir neskiria pakankamai dėmesio pusiausvyrai su ilgalaikėmis pasekmėmis palaikyti; norėdami išlikti, politikai turi pateikti rinkėjams greitus sprendimus; pramonėje skatuliai daugiausia nukreipti į atliktis, teikiančias naudos kas ketvirtį; žiniasklaida paprastai apsiriboja dabarties krizių, o ne planų ateičiai nušvietimu. Tačiau žmonijos laimėjimai taip pat liudija tai, kad dažnai naudingų naujovių atsiranda būtent įsivaizduojant ateitį. Jeigu tiesioginės pasekmės nėra itin galingos, jos nebūtinai nusveria tolimąsias (Mischel, 1974). Mūsų palikuonys turės ateitį tų, kurie geba numatyti žalingas ilgalaikes dabarties tvarkų pasekmes ir sutelkti visuomenės paramą pokyčiams, kurie yra palankūs išlikimo elgesiui, dėka. Dažniausiai tai pasiekiama jau dabar vaizduojant, jog kenksmingos pasekmės įsivyraus, jeigu pilnai reikšis tolimoje ateityje.

Kai kurios skaudžios prognozės yra pagrįstos. Nemažai jų būna ir klaidingų, kadangi remiamasi teisinės projekcijos klaidomis, kai teigiama, kad žalingos sąlygos ir toliau blogės taip pat arba greičiau. Linkmių spėjimai dažnai pasirodo esą klaidingi, nes susidūrę su žalos

nuojauta žmonės nelieka nuošalėje. Supratę, ką daro pavojingai, žmonės tokį elgesį nutraukia ar keičia. Taip užbėgama už akių numatomai nepalankiai ateičiai.

Technologinių naujovių kūrimas, besiremiantis numatomomis pasekmėmis, numano žinias apie tai, kokią formą gali įgyti padariniai. Rimtos grėsmės žmonių gerovei iškyla tuomet, kai gebėjimas kurti naujas technologijas lenkia žinias apie galimas galutines jų pasekmes. Tokiais atvejais žmonės nežino, ką jie išlaisvina savo kūriniais. Kadangi ekologinė pusiausvyra yra labai trapi, net nerimtos technologijos gali kelti didelę grėsmę. Jeigu anglies chlorfluormetanas, naudojamas aerozolio pakuočių turiniui išpurkšti, išties pažeidžia ultravioletinius spindulius sugeriantį ozono sluoksnį, tai iš pažiūros nekenksminga priemonė gali kelti pavojų sveikatai ir ekosistemoms.

Technologinių naujovių riziką ypač sudėtinga įvertinti tais atvejais, kai menkai suprantamos įvykių tarpusavio sąsajos. Tikslingos pastangos gauti laukiamas naudas vienoje srityje gali sukelti daug išplitusių nenumatytų grėsmių kitoms gyvenimo pusėms. Aswano užtvankos statybos Egipte parodė, jog geri technologiniai ketinimai gali sukelti išplitusią ir ilgalaikę žalą (George, 1972; Heyneman, 1971; Kassas, 1972). Užtvanka iš esmės paveikė ne tik tūkstančių netekusių pastogės ir iškeldintų žmonių gyvenimą, bet ir gyvenusių kur kas toliau. Srities ekologija pablogėjo visam laikui. Nilas daugiau nebeteikia pasėlių auginimui reikalingų tonų dumblo ir natūralių trąšų. Vietoj jų naudojamos cheminės trąšos, kurios brangiai kainuoja ir teršia aplinką. Didėja dirbamos žemės druskingumas. Kasmet nepalankus žemės ūkiui aidas vis didės. Dėl sumažėjusios Nilo tėkmės didėjantis Rytų Vidužemio jūros baseino druskingumas nuolat keičia mitybos grandines ir vandenyno gyvenimą. Dėl to kenčia žuvininkystės pramonė. Be Nilo priešsrovės sparčiai nyksta Egipto kranto linija. Dėl užtvenkto vandens daugėja užkrečiamųjų ligų, plačiai plintančių drėkinimo sistemomis. Turime per daug neišsamių žinių ir numatydami pasekmes per daug spėliojame, kad galėtume įvertinti visus tarpusavyje susijusius ir besikaupiančius didžiulių aplinkos pokyčių padarinius. Vis

dėlto jeigu rimtesnis dėmesys būtų skirtas platesniems ekologiniams padariniams, dalies šios socialinės ir ekologinės sumaišties tikriausiai būtų išvengta.

Daug susidomėjimo sulaukė šiuolaikinių technologijų rizikos analizės metodų raida. Taikant šiuos rizikos analizės metodus, kurių dalį apžvelgė Rasmussen (1981), rizika skaičiuojama atsižvelgiant į žalingo įvykio, įvykstančio per tam tikrą laiką, tikimybę ir žalos sunkumą. Veikloms, kur turima daug patirties, ateities grėsmę galima įvertinti iš ankstesnių incidentų dažnio. O dėl didžiulių technologijos ar esamų tvarkų pokyčių, tai statistinis metodas gali suteikti pagrįstai gerą įvertį žalingo įvykio nutikimo tikimybei apskaičiuoti. Sudėtingiau yra įvertinti, ar rizikingos yra naujos technologijos, pavyzdžiui, branduolinė jėgainė. Tokiais atvejais sudėtinga sistema skaidoma į pamatinius dėmenis ir jų santykius. Rizika matuojama atsižvelgiant į įvairių sistemos dėmenų sutrikimo tikimybę skirtingoms galimų sutrikimų grandinėms. Dėmenų sutrikimo tikimybės tam tikru mastu yra žinomos iš pažįstamų sistemų panašių dėmenų atlikties arba dėl nuodugnaus eksperimentavimo.

Rizikos analizė nemažai susijusi su spėlionėmis. Naujų, sudėtingų sistemų dinamika yra suprantama netinkamai, sukuria neaiškumą dėl galimų pavojų ir rizikos vertinimų. Net jeigu sistema techniškai tvarkinga, nelaimingi atsitikimai dažnai nutinka dėl žmonių klaidų, kurias numatyti sunku, nes žmogaus atliktį kiekvieną dieną gali paveikti begalė veiksnių. Vis dėlto didžiausią pavojų kelia ne naujos technologijos, o tiesioginė žala, kurią atneša pačių techninių sistemų klaidos. Kaip ką tik pažymėta, rimčiausias pasekmes sukelia platesnis, nepalankus poveikis ekosistemai ir žmonių gyvenimui. Į tokias pasekmes analizuojant riziką gali būti net neatsižvelgiama, kadangi vertinant ją paprastai apsiribojama tiesioginiu pavojumi, kuris lengvai apibūdinamas ir kuris gali sutrukdyti numatyti lemtingą pavojų.

Analitikų apskaičiuojama ir visuomenės suvokiama rizika ryškiai skiriasi. Starro, Rudmano ir Whipple'o (1976) teigimu, svarbiausias determinantas suvokiant riziką yra žmonių sprendimai apie savo vei-

kmę valdant potencialiai pavojingus situacijos aspektus. Tikintieji, kad gali kontroliuoti situaciją, jaučiasi santykiškai saugūs, o tas pačias situacijas rizikingesnėmis laiko tie, kurie vertina save kaip mažiau veiksmingus. Dauguma žmonių patys nepatiria nesėkmių, tačiau kartotinai mato žiniasklaidos pranešimus apie kitus, patiriančius nesėkmes. Dėl šio lyginimo žmonės pervertina savo pačių veikmę ir nuvertina jiems kylantį pavojų (Slovic, Fischhoff, & Lichtenstein, 1982).

Panašūs veikmės determinantai neabejotinai veikia suvokiant socialinių technologijų keliamą pavojų. Nepasitikintieji rizikos analitikų sprendimų veiksmingumu arba jų nešališkumu yra linkę labiau remtis ne jų pateiktais tikimybės skaičiavimais, o savo intuicija. Nuolatiniai pranešimai apie daug naudos žadėjusių technologijų plačią žalą tik dar labiau sustiprina visuomenės skeptiškumą dėl ekspertų sprendimų. Kadangi dėl galimų sutrikimų šaltinių ir pavojaus masto yra daug neaiškumų, nenuostabu, kad ekspertai nesutaria, vertindami technologinių pavojų tikimybę, dydį ir trukmę. Dėl to asmeniniai ir politikų bei ekspertų rizikos vertinimai skiriasi. Kadangi mažinant riziką kyla ir kainos, kitas ginčytinas klausimas, koks rizikos lygmuo yra priimtinas. Reikalai dar sudėtingesni dėl to, jog nauda ir pavojus dažnai pasiskirsto neteisingai – vienos grupės patiria didžiausią pavojų, o kitos gauna didžiąją dalį naudos. Ginčai dėl to, kurią veiksmo linkmę rinktis, vienaip ar kitaip sprendžiami socialiniais įtikinėjimais ir politiniais veiksmais.

Padidinus galimų pavojingų padarinių įsisąmoninimą, didėja tikimybė, kad taisomųjų veiksmų bus imtasi dar prieš sąlygoms pasiekiant pavojingą lygmenį. Pavyzdžiui, kenksmingos medžiagos dažniausiai uždraudžiamos prieš tai, kol žmonės užteršia aplinką ar stipriai apsinuodija. Vis dėlto abstrakčiai aiškinant apie tolimas pasekmes žmones sunku įtikinti, kad jie laipsniškai kenkia ateities gyvenimo kokybei, kai dabarties gyvenimo modeliai jiems naudingi. Žmonės stebėtinai gerai geba prisitaikyti prie pamažu blogėjančių gyvenimo sąlygų. Kliūtis pokyčiams kuria tie, kurie suinteresuoti dabarties tvarkomis.

Neigiamų padarinių aiškinimas pavyzdžiais. Siekiant, kad numatomos pasekmės turėtų poveikį dabarties elgesiui ir padėtų užkirsti kelią žmonijos ir ekologinei žalai, naudojami keli metodai. Pateikiant konkrečius, netiesioginius galimos rizikos pavyzdžius, galima padidinti laukiamų pasekmių įtaką. Nutinkantys kitiems jų aplinkoje nelaimingi atsitikimai, kuriuos sukelia technologijos taikymas ir kenksmingų medžiagų sukeltos ligos, yra naudojami visuomenės prevenciniams veiksmams skatinti. Pavyzdžiai gali būti ganėtinai įtikinami. Vis dėlto nemažai žalingų padarinių kaupiasi iš lėto, ir pirmą kartą šis poveikis gali būti pastebėtas praėjus dešimtmečiams. Metodų, vertinančių pavojų žmonijai ir ekologijai, reikia norint atrasti pavojingas tvarkas, kol dar nepadaryta nepataisoma žala.

Sveikatos srityje yra naudojami epidemiologiniai metodai, skirti nustatyti, ar susidūrimas su tam tikra medžiaga yra kenksmingas sveikatai. Analizuojant, ar dažnai savita liga pasireiškia žmonėms, skirtingai sąveikavusiems su tiriama medžiaga, galima nustatyti šią ligą sukeliančius veiksnius. Kaip pastebi Peto (1979), epidemiologinis metodas gali suteikti informatyvių duomenų tais atvejais, kai galima gana patikimai nustatyti sąveikos lygmenis, pavyzdžiui, ar dažnai ir kiek cigarečių žmonės surūko, kokiomis ligomis serga su tam tikromis nuodingomis medžiagomis, pavyzdžiui, švinu ar asbestu, susiduriančios profesinės grupės. Vis dėlto epidemiologinis požiūris mažai kuo gali padėti nustatant rizikos veiksnius, jeigu retrospektyviai neįmanoma įvertinti sąveikos su medžiaga lygmens. Be to, šis požiūris negali padėti nustatyti rizikos veiksnių, kol nukentėjusiesiems nepasireiškia pirmieji ligos požymiai. Kai padaryta žala pastebima praėjus ne vieniems metams, jaunesnės kartos, nuolat naudodamos kenksmingas medžiagas, gali susigadinti sveikatą.

Toksikologiniai metodai, kai gyvūnams yra duodami dideli medžiagos kiekiai, pagreitina pasekmių kaupimąsi ir padeda atrasti potencialiai kenksmingas medžiagas prieš pradedant visuomenei jas plačiai naudoti. Didele dalimi fiziškai žalingų tvarkų yra išvengiama, modeliuojant kenksmingus padarinius su gyvūnais, kuriems duodami

itin dideli medžiagos kiekiai arba sukuriamos aplinkos sąlygos, kurių žalingo poveikio tektų laukti metų metus. Tokiu būdu įvertinamas žmogaus naudojamų medžiagų ir aplinkos sąlygų, su kuriomis susiduriama, kancerogeniškumas. Kartais sudėtinga apibendrinimus, gautus gyvūnams vartojant didelius medžiagos kiekius, pritaikyti žmonėms, naudojantiems mažai medžiagos ilgą laiką (Neal, 1981; Peto, 1979). Tais atvejais, kai kiekiai per dideli, jie gali sukelti rimtus šalutinius padarinius, beveik nesusijusius su tyrinėjimais. Gaudamas mažus nuodingų medžiagų kiekius, organizmas gali neutralizuoti jų poveikį ir atkurti pažeidimus, o didelės dozės gali sutrikdyti biologinius atkūrimo mechanizmus. Be to, skirtingos rūšys nėra vienodai jautrios kenksmingoms medžiagoms.

Siekiant įvertinti skirtingų medžiagų žalą mikroorganizmams ir ląstelių mėginiams, buvo sukurti biocheminiai metodai (Ramel & Rannug, 1980). Šie tyrimai leidžia greitai patikrinti galimą žalą daugybės pradėtų naudoti aplinkoje cheminių medžiagų, kurių veikimą tikrinti tyrimais su gyvūnais būtų per brangu ir atimtų per daug laiko. Tinkamai pažinus biologines sistemas, chemines medžiagų savybes ir nuodų veikimo mechanizmus, kompiuterinis modeliavimas gali papildyti toksikologinius tyrimus, kaip medžiagos gali veikti žmones. Pelningų, tačiau abejotinų produktų gamintojai linkę greitai abejoti tiek epidemiologinių, tiek toksikologinių metodų patikimumu.

Rūpestis dėl tolimų pasekmių savaime ne visada sukelia taisomuosius veiksmus. Ypač grėsmingai pavaizdavus ateitį, pradedama vengti nemalonių prognozių (Janis, 1967). Žmonės taip pat linkę tikėti, kad technologijų pažanga ateityje padės išspręsti šiuo metu technologinių naujovių keliamus sunkumus. Kognityviomis ir netiesioginėmis priemonėmis priartinus žalingą ateitį, labiausiai linkstama keisti tiesiogiai apdovanojančias tvarkas, o rūpestis derinamas su pamokymais rinktis naudingas alternatyvas (Leventhal, 1970). Pateikus konstruktyvius alternatyvius sprendimus, labiau tikėtina, kad rūpestis bus nukreiptas konstruktyvia veiksmų linkme.

Padarinių vaizdavimas fiziniu modeliavimu. Iki šiol žalingų pasekmių modeliavimą pabrėžėme dėl didžiulės jų svarbos. Fizinis modeliavimas buvo plačiai naudojamas kitais tikslais, pavyzdžiui, kuriant mechanines sistemas ir tikrinant jų atliktį. Aeronautikos kūrėjai nerizikuoja statyti lėktuvo ir paleisti jį į orą, norėdami patikrinti, ar jis skrenda. Dar prieš kompiuterinio modeliavimo pažangą skraidymo aparatų kūrėjai galėjo pagerinti lėktuvų struktūrą, darydami modelius ir atlikdami būtinus tyrimus vėjo tuneliuose. Daugeliu atvejų kompiuterinis modeliavimas, galintis vaizduoti procesus ir padarinius daug išsamiau, greičiau ir veiksmingiau, pakeitė fizinį modeliavimą. Turint išbaigtą konstrukcijos kompiuterinę pateiktį, tinkamą robotų išvesties sistemą, kompiuteriu prireikus galima sukurti fizinius modelius (Hyman, 1973).

Kompiuterinis procesų ir padarinių modeliavimas. Kompiuteriai suteikia galimybes įvertinti techninių ir socialinių pokyčių padarinius kompiuteriniais vaizdais, neatliekant tikrų bandymų. Kuriant sistemos procesų modelį, įtraukiami pagrindiniai veiksniai ir jų tarpusavio santykiai, remiantis tikro veikimo teorija. Modelį pavertus imitacine programa, vartotojas gali keisti lygius ir tinkamų veiksnių konfigūracijas ir stebėti imituotų pokyčių padarinius. Imituojant veikimą, pokyčiai vyksta elektroniškai, o jų rezultatai stebimi. Jeigu programa patikimai pateikia tikrovės įvykių tėkmę, kompiuterinis veikimas imituos, kokie įvairiomis sąlygomis bus galimi padariniai. Tokia informacija suteikia pagrindą planuojant ir kuriant geresnes sistemas.

Kompiuteriai gali būti galingas įrankis, itin praplečiantis žmonių gebėjimą naudotis, tikrinti, perkurti ir tobulinti fizines ir socialines sistemas trokštamiems tikslams (Sloman, 1978). Išsivadavus iš griežtos fizinio veikimo tikrovės, kuri tikriausiai būtų pernelyg pavojinga, brangi ir atimtų daug laiko, galima lengvai keisti pagrindinius veiksnius skirtinguose lygmenyse, juos derinti, siekiant suprasti, kaip sistema linkusi veikti skirtingomis sąlygomis. Kompiuterinį modeliavimą galima taikyti įvairiose srityse. Pavyzdžiui, padedant kompiuteriams,

dizaineriai imituoja pastatus, lėktuvų fiuzeliažus ir pan., keičia pagrindinius struktūrų bruožus, kuria jiems įvairius trikdžius ir stebi, kaip jie įveikiami. Per kelias minutes padarinius galima pavaizduoti grafiškai. Panašiai kompiuterinį modeliavimą taikant socialinėms sistemoms, galima leisti novatoriams keisti tam tikrus organizacijų ir politikos bruožus ir stebėti tikėtinus padarinius.

Kompiuterinis modeliavimas, kaip ir kitos technologijos, taip pat susijusios su tam tikrais pavojais. Nuo imitacinės programos patikimumo priklauso, ar kompiuterinis veikimas teiks naudingą informaciją, ar klaidins. Reikalinga tvirta teorija, nusakanti analizuojamai sistemai tinkamus kintamuosius ir procesus. Jeigu programa kuriama remiantis klaidinga teorija, imitacija gali pateikti visiškai klaidingus padarinius ir linkmes. Keičiant prielaidas, susijusias modelio su kintamaisiais ir jų santykiais, gali itin keistis numatomi padariniai. Net pasirinkus tvirtą teoriją, imitacija nebus teisinga, jeigu veikianti programa pateikia ją netinkamai.

Empirinis kompiuterinio modeliavimo tikrinimas dažnai kelia ne itin lengvai sprendžiamus sunkumus (Lehman, 1977). Jei kompiuteriai turi būti patikimas įrankis suprasti sudėtingų sistemų atliktį, imituoti padariniai turėtų atitikti pasekmes tikrame pasaulyje panašiomis sąlygomis. Tokiems numatomo tikslumo tyrimams reikia, kad tikros sistemos ir jų atlikties padariniai būtų prieinami lyginimui. Deja, tikrų duomenų dažnai trūksta, ypač socialinėms sistemoms, kadangi didžiulės kainos, giliai įsišakniję papročiai ir politika riboja socialinius eksperimentus. Dėl to programos atliktis paprastai tikrinama lyginant ją su pavieniu tikrovės įvykiu (Taylor, 1978). Tik lyginant programą su daugybe tikrų įvykių įmanu nustatyti, ar veikiantį modelį galima apibendrinti. Imituotos ir tikrosios atlikties geras atitikimas irgi neišvengiamai patvirtina programai taikomą teoriją tik tais atvejais, kai gerai atitinka modeliuoti ir tikri lemiantys padarinius daliniai procesai.

IV skyrius

SOCIALINĖ SKLAIDA IR NAUJOVĖ

- Sklaidos proceso determinantai
- Socialiniai tinklai ir sklaidos tėkmė
- Socialiniai pasklidusių naujovių padariniai
- Sociokultūrinė sklaida

Supratimas, kaip naujos idėjos bei socialiniai veiksmai sklinda visuomenėje arba iš vienos visuomenės į kitą, turi didelę reikšmę asmeniniams ir socialiniams pokyčiams. Neįprastai sparti komunikacijos technologijų pažanga, kuri gerokai padidino socialinės įtakos mastą, pakeitė ir socialinės sklaidos procesą. Vaizdo sistema, atsiradusi iš telekomunikacinių palydovų, tapo pagrindiniu įrankiu, plečiančiu simbolinę aplinką. Spartesnė kabelinių sistemų, leidžiančių dvikryptę komunikaciją, lazerinių perdavimų, kuriais juda neįtikėtini informacijos srautai, ir kompiuterinių įrenginių su dideliu skaičiumi pasirinkimų raida formuoja simbolinę aplinką, kuri gali tarnauti beveik bet kokiems tikslams. Šios itin susijusios komunikacinių technologijų raidos šakos perstruktūruoja įstaigų tvarką ir žmonių gyvenimus. Socialinė tvarka ne tik plačiai išsklidusi visuomenėje, bet ir pasauliniu mastu keičiamos idėjos, vertybės ir elgsenos stiliai. Elektroninė žiniasklaida pradeda vaidinti vis svarbesnį vaidmenį tarptautiniuose mainuose.

Sklaidos modelis

Socialinės sklaidos procesas plačiausiai buvo nagrinėtas naujovių priėmimo atžvilgiu (Rogers, 1983). Naujovė yra bet kokia idėja, tvarka ar įrenginys, žmonių suvokiamas kaip naujas. Tiriant, kaip psichosocialiniai veiksniai veikia priėmimo greitį ir modelį, galima apibrėžti ir determinantus bei mechanizmus, reguliuojančius socialinę sklaidą. Naujovių sklaida atitinka įprastą modelį. Naujos idėjos arba tvarkos įvedamos per žinomą pavyzdį. Iš pradžių priėmimo mastai būna menki, nes nauji būdai yra nepažįstami, papročiai trukdo pokyčiams, o rezultatai nėra užtikrinti. Jeigu ankstyvieji priėmėjai pateikia daugiau

informacijos apie tai, kaip taikyti naują tvarką, ir apie jos galimą naudą, naujovių priėmimas pagreitėja. Po laikotarpio, kai naujovės sklinda ypač greitai, sklaidos dažnis mažėja. Tokį mažėjimą gali lemti keli atskiri veiksniai arba jų deriniai. Jei priėmimas plačiai pasklidęs, ima mažėti potencialių naujovės priėmėjų skaičius. Besitraukiantis šaltinis reiškia ir mažesnį priėmimų skaičių. Jeigu naujovių įgyvendinimas nuvilia arba yra žalingas jas priėmusiems žmonėms, jų neigiamos reakcijos gali persiduoti kitiems. Naujovės, žinoma, neegzistuoja savaime; jos varžosi dėl išlikimo. Alternatyvių naujovių formų atsiradimas atsijoja dalį potencialių priėmėjų. Dažnai alternatyvos būna ankstesnės sėkmingos naujovės imitacijos. Laikui bėgant augantis vidutinis priėmimų skaičius sudaro S formos kreivę. Po tam tikro mėginimų kiekio, naujovių skaičius arba nusistovi, arba sumažėja priklausomai nuo jų santykinės funkcinės vertės.

Analizuojant sklaidos greitį ir modelį priėmimas dažniausiai vaizduojamas laike, o sklaidos kreivė skaidoma į novatorius, ankstyvuosius priėmėjus, vėlesniuosius priėmėjus ir galiausiai atsiliekančius. Tuomet tyrėjai nagrinėja, kokiomis savybėmis skiriasi žmonės, esantys skirtingose sekos stadijose. Mažiau tiksli analizė paprasčiausiai lygina ankstyvuosius ir vėlyvuosius priėmėjus, arba priėmėjus ir nepriėmėjus. Nors didžioji dalis dėmesio skiriama asmeniniams priėmimo elgesio determinantams, tam, kad išsamiau suprastume šį reiškinį, teorija turi apimti ir tam tikrus socialinius bei ekonominius veiksnius, kurie kuria galimybes išmokti naujas kryptis arba varžo naujovių modeliavimą ir teikia naujovėms skatulius ar bausmes.

Lengva išskirti sklaidos kreives, tačiau sunku jas interpretuoti. Dažniausiai manoma, kad skirtumų tarp ankstyvųjų ir vėlyvųjų priėmėjų atsiranda dėl jų asmeninių savybių arba socialinių ir ekonominių aplinkybių. Vėlesnieji priėmėjai arba atsiliekantieji paprastai laukia ir žiūri, kokią naudą turi novatoriai, ir tik tuomet naujovę išmėgina patys. Tiesą sakant, kai kurių priėmimo skirtumų laike gali atsirasti dėl skirtumų, kai žmonės susidūrė su naujomis idėjomis, technologijomis arba madomis. Prieinamumas naujai informacijai turi būti atskirtas

nuo jautrumo jai. Kai kurie vėlesnieji priėmėjai gali būti labai jautrūs naujoms idėjoms, tačiau paprasčiausiai per vėlai apie jas sužino. Jeigu neatsižvelgiama į individų pirmojo susidūrimo laiką ir jo mastą, trumpalaikė sklaidos analizė gali duoti klaidinamus rezultatus.

Išskirtosios sklaidos kreivės dalys praranda reikšmę ir tuomet, kai sudaromos skirtingais susidūrimo momentais. Šią sudarymo įtaką galima sumažinti matuojant laiką ne nuo tada, kai naujovė buvo įvesdinta, o nuo tada, kai su ja pirmąkart buvo susidurta. Vis dėlto priėmimo laikas gali būti iškraipytas informacijos šaltinio tada, kai pirmieji priėmėjai apie naujus dalykus sužino iš žiniasklaidos priemonių, o vėlesnieji priėmėjai tiesiogiai iš tų, kurie naujovę jau pritaikė.

Kai kurios sudėtingesnės naujovės nėra priimamos geriausiai tikslia forma, kuria buvo išplėtotos. Įvairūs jų bruožai gali būti pakeisti taip, kad atitiktų tam tikras priėmėjo aplinkybes (Rice & Rogers, 1980). Be to, priėmėjai gali pridėti naujų požymių ir taip tobulinti prototipą. Net pradiniai naujovės kūrėjai gali tęsti pokyčius eksperimentuodami ir gaudami atgalinį ryšį apie išbandžiusiųjų įspūdžius. Aktyviame, besiplėtojančiame procese kai kurie žmonės gali priimti novatorių sukurtą pradinį prototipą, kiti – novatorių pakeistą prototipą, treti gali įsisavinti priėmėjų pritaikymus. Sklaidos kreivės reiškia nedaug, nebent augantys įverčiai pateikia tos pačios naujovės sklaidą laike.

SKLAIDOS PROCESO DETERMINANTAI

Socialinė kognityvi teorija skiria du skirtingus socialinės naujovių sklaidos procesus: žinių, susijusių su naujove, įgijimas ir naujovės taikymas praktikoje. Įgijimas atskiriamas nuo pritaikymo, nes juos lemia skirtingi determinantai. Įgijimo metu svarbiausią vaidmenį perduodant informaciją apie naujus elgesio stilius ir galimus jų padarinius vaidina modeliavimas. Jau anksčiau aptarti veiksniai, lemiantys mokymąsi

stebint, pritaikomi ir greitam naujovių skleidimui. Psichosocialiniai veiksniai, lemiantys, ar žmonės pritaikys praktikoje tai, ką išmoko, ar ne, nuodugniau bus analizuojami kituose skyreliuose ir tik trumpai bus apžvelgti čia.

Sklaidos modeliavimo determinantai

Simbolinis modeliavimas paprastai funkcionuoja kaip pagrindinis naujovių nešėjas į plačiai išsklidusias teritorijas. Tai ypač tinka kalbant apie ankstyvąsias sklaidos stadijas. Laikraščiai, žurnalai ir televizija informuoja žmones apie naujas tvarkas ir apie galimą jų naudą ar žalą. Dėl to ankstyvieji priėmėjai būna iš tų, kurie geriau prieina prie žiniasklaidos priemonių skleidžiamos informacijos apie naujoves (Robertson, 1971). Kai naujovės simboliškai įvedamos, jos toliau grupės narių yra asimiliuojamos per asmeninius kontaktus su vietiniais priėmėjais (Rogers & Shoemaker, 1971). Įtakai veikiant tiesioginiu modeliavimu, priimamas elgesys dažniausiai sklinda jau esamais tarpasmeniniais tinklais. Vis dėlto jeigu elgesys yra ypač išsiskiriantis, jo galima išmokti iš tų, kurie jį modeliuoja pagal nepažįstančius vienas kito žmones.

Išsklaidytos panašių tvarkų raiškos nebūtinai atspindi modeliavimo procesus. Bendrosios aplinkybės gali sukurti panašų elgesį skirtingose vietose, kai nėra jokio tarpusavio ryšio. Tokios apraiškos atspindi lygiagrečią kilmę, o ne socialinę sklaidą. Modeliavimo procesą žymi keletas kriterijų. Pirma, yra didelis panašumas tarp modeliuojamo elgesio ir jo apraiškų kitur. Jei modeliuojamos tvarkos apima naują dėmenų derinį, tada šaltinis aiškus, nes maža tikimybė, kad toks didelis panašumas gali kilti visiškai atsitiktinai skirtingose vietose. Antra, modeliuojamos tvarkos ir panašios į jas pasirodo laike gana arti viena kitos, ir modeliuojami įvykiai būna laike anksčiau. Trečia, sklaida remiasi skirtingu erdviniu modeliu: panašios tvarkos pasirodo tose vietose, kur naujas elgesys buvo modeliuojamas, tačiau ne ten, kur tokio elgesio niekada nebuvo. Ketvirta, modeliavimas sukelia panašių tvarkų dažnėjimą, nes paplitęs priėmimas kuria daugiau modeliavimo galimybių tolesnėms

naujo elgesio apraiškoms. Galiausiai priėmimo dažnis kinta kaip veiksnių, skatinančių arba trikdančių modeliavimą, funkcija.

Sąlygos, susijusios su skirtingomis naujovėmis, yra pernelyg įvairios, kad būtų galima griežtai taikyti kokias nors modeliavimo procesą nurodančias žymes. Aptarkime apraiškų modeliavimo laiko ir geografinius kriterijus. Kai kuriose socialinės sklaidos formose gali praeiti ganėtinai daug laiko nuo modeliavimo ir jo priėmimo, nes pirma galimybė pritaikyti tai, kas išmokta, atsiranda tik daug vėliau. Hershey ir West (1984) pateikia puikų socialinės sklaidos atidėto priėmimo pavyzdį modeliuojant politinių kampanijų strategiją tyrime. Grupė, besipriešinanti abortams, padėjo įveikti senatorių, kurio nuomonė šiuo klausimu skyrėsi, naudodama kampanijos taktiką, apimančią kelis išskirtinius bruožus. Ji apėmė specialiai parengtų brošiūrų platinimą stovėjimo aikštelėse prie bažnyčių sekmadieniais prieš rinkimus. Brošiūros buvo platinamos ir paštu galimiems šalininkams, kurie buvo nustatyti jau anksčiau, taikant kruopščią telefoninio identifikavimo programą. Modeliuojamąją kampanijos taktiką, kuri jos kūrėjams atnešė sėkmę ir tapo konsultacinės sklaidos šaltiniu, buvo galima panaudoti tik per kitus rinkimus po kelerių metų. Kituose senatorių rinkimuose ši strategija, truputį pakeista, kad tiktų vietos rinkimams, buvo modeliuota šešiose skirtingose valstijose. Vis dėlto balsuotojų nustatymo dėmuo, pareikalavęs daugiau pastangų, išteklių ir prisijungimo prie kompiuterio, pasklido kur kas menkiau.

Kai kuriais atvejais geografinis apraiškų modeliavimas nepritaikomas. Jeigu naujos tvarkos modeliuojamos televizijos ekranuose beveik kiekvienuose namuose, sunku rasti vietų, nepatyrusių televizijos įtakos. Žinoma, ne visos naujovės reklamuojamos žiniasklaidoje. Kai kur taikomi neformalūs asmeniniai kanalai. Fizinis artumas, be abejo, ne visuomet reiškia ir artimus socialinius santykius. Naujovės, kurios perduodamos asmeniškai ir nepastebimos viešai, kaip tai vyko su tausojančiais energiją laikrodiniais termostatais, sklinda per socialinius draugų ir bendradarbių, gyvenančių netoliese, tinklus, o ne erdve pagal geografinio artumo funkciją (Darley, 1978).

Dvigubo ryšio modelis. Masinės komunikacijos teorijoje plačiai priimta, kad modeliavimo įtaka veikia per dviejų žingsnelių sklaidos procesą. Įtakingi žmonės iš žiniasklaidos perima naujas idėjas ir perduoda jas sekėjams per asmeninę įtaką. Šis dvigubo ryšio modelis kilo iš Katzo ir Lazarsfeldo (1955) tyrimų, parodžiusių, kad radijas ir laikraščiai turi nedidelį poveikį žmonių balsavimo elgesiui. Veikiau jų su balsavimu susiję sprendimai buvo paveikti kolegų, kurie, savo ruožtu, buvo paveikti žiniasklaidos. Kai kurie komunikacijos tyrėjai tokius rezultatus aiškina kaip rodančius, jog ne žiniasklaidos įtaka yra pranašesnė, o žiniasklaida tegali tik pastiprinti pokyčius, tačiau jų nepradeda (Klapper, 1960).

Skirtingi įtakos šaltiniai yra per daug nepanašūs, kad turėtų pastovią santykinę galią. Priklausomai nuo jų kokybės žiniasklaidos įtaka gali būti mažesnė, lygi arba didesnė nei kitų priemonių įtaka. Požiūrį, kad sklaida yra tik filtruojantis procesas, galima paneigti daugybe įrodymų, susijusių su modeliavimo įtaka. Žmonių sprendimus, vertybes ir elgesį gali pakeisti televizijos siūlomas modeliavimas tiesiogiai nelaukiant, kol įtakingas tarpininkas priims ir modeliuos tai, kas buvo rodoma. Watt ir van den Berg (1978) tikrino keletą priešingų teorijų apie tai, kaip žiniasklaida susijusi su visuomenės nuostatomis ir elgesiu: žiniasklaida veikia žmones tiesiogiai; ji daro įtaką lyderių nuomonėms, o šie veikia kitus; žiniasklaida neturi nepriklausomos įtakos; ji nustato visuotinių diskusijų temas, nuspręsdama, kas yra svarbu, tačiau kitu būdu neveikia visuomenės; žiniasklaida ne kuria, bet atspindi visuomenės nuostatas ir elgesį. Tiesioginio žiniasklaidos poveikio visuomenei modelis iki šiol yra sulaukęs daugiausia empirinio palaikymo. Šiame tyrime elgesys buvo plačiai viešinamas ir galėjo atnešti naudos be jokio pavojaus. Kai siūlomos veiklos reikalauja didesnių laiko ir jėgų investicijų, o nesėkmės gali brangiai kainuoti, prieš veikdami žmonės ieško patvirtinimo iš kitų šaltinių.

Chaffee (1982) apžvelgia svarbiausius įrodymus, kvestionuojančius paplitusį požiūrį, kad tarpasmeniniai informacijos šaltiniai yra neabejotinai įtakingesni negu žiniasklaida. Žmonės ieško potencialiai

naudingos informacijos iš įvairių šaltinių. Nei informatyvumas, nei patikimumas ar įtikinamumas nėra susiję tiktai su tarpasmeniniais ar žiniasklaidos šaltiniais. Kaip plačiai naudojami skirtingi šaltiniai, didžiąja dalimi priklauso nuo jų prieinamumo ir tikimybės, kad jie pateiks informaciją, kurios ieškoma.

Daugiamodelinė sklaida. Modeliavimas daro įtaką naujovių priėmimui keliais būdais. Jis moko žmones naujų mąstymo ir elgesio būdų juos demonstruojant arba aprašant. Naujų dalykų mokymasis nesiremia tvirta šaltinių tvarka. Santykinė tarpasmeninės ir žiniasklaidos pateikiamos informacijos reikšmė nuo priėmimo proceso kinta priklausomai nuo konkrečios naujovės ir tos pačios naujovės skirtinguose priėmimo proceso etapuose (Pelz, 1983). Išskyrus paprastą veiklą, nė vienas šaltinis nepateikia visos informacijos apie naujovės kilmę, jos galimą naudą ir kainą bei galutinių nurodymų apie įgūdžius ir socialinius pokyčius, kurių reikia, kad naujovė įsitvirtintų sėkmingai.

Modeliai ne tik informuoja, bet ir skatina. Žmonės iš pradžių nenoriai imasi naujų rizikingų ir brangių įsipareigojimų, kol nepamato privalumų, kurių įgijo ankstyvieji priėmėjai. Modeliuojama nauda didina sklaidą, silpnindama atsargių galimų priėmėjų atsiribojimą. Kai priėmimas pasklinda, nauji būdai įgyja socialinį palaikymą. Modeliai taip pat atskleidžia pirmenybes ir įvertinimo reakcijas, kurios gali pakeisti stebinčiųjų vertybes. Vertinimo standartų pokyčiai veikia imlumą modeliuojamai naujovei. Modeliai ne tik išryškina ar įteisina naujoves, bet ir veikia kaip jų gynėjai, tiesiogiai skatindami kitus.

Modeliavimas, be abejo, gali įtvirtinti, taip pat paspartinti sklaidą (Midgley, 1976). Neigiamos modelio reakcijos, esamos nuviliančios patirties su tam tikra naujove pasekmė, atgraso kitus nuo jos išbandymo. Net modeliuojamas abejingumas naujovei, jeigu nėra asmeninės patirties su ja, mažins aplinkinių susidomėjimą. Sausakimšoje ir nuolat kintamoje nuomonių ir naujovių rinkoje sėkmė turi ateiti greitai. Per trumpą jos iškilimo laikotarpį visuotinė nepagarba naujovei atneša ir greitą jos žlugimą.

Naujovės, kurios iš prigimties yra malonios ar labai naudingos, nereikalauja plataus modeliavimo tam, kad pasklistų. Pavyzdžiui, televizijai buvo užtikrintas pasaulinis pripažinimas dėl jos gebėjimo nuolat teikti pramogas. Reklamos, skirtos televizorių pirkėjams, susitelkia ties išskirtiniais tam tikrais požymiais, atspindinčiais nedidelius pakeitimus, tačiau ne ties paties prietaiso verte. Daugelio naujovių nauda yra nedidelė arba ji socialiai prilygsta visuomenės užgaidai, užuot būtų tiesiog kilusi iš pačių naujovių. Tokiais atvejais priėmimas priklauso nuo žiniasklaidos arba pradinio modeliavimo asmenų, kurie dėl savo statuso ar populiarumo gali daryti didelę įtaką, reklamos. Naujovių priėmimo dažnį, priklausantį nuo to, kokią vertę jos turi kaip visuomenės užgaida, sunku numatyti.

Pastangų apibrėžti socialinę sklaidą lemiančius determinantus ir mechanizmus neturėtų užgožti faktas, kad, kaip teigė Zaltman ir Wallendorf (1979), ne visos naujovės yra naudingos ar kad ne visuomet pasipriešinimas joms yra nenaudingas. Nuolatiniame naujovių sraute žalingų ar nepasitvirtinančių naujovių yra kur kas daugiau nei turinčių išties naudingų galimybių. Tiek asmeninei, tiek visuomenės gerovei tarnauja naujų tvarkų įvairovė, reklamuojama skambių ir sureikšmintų šaukinių. Novatoriai „rizikuoja" dėl vėlesniųjų priėmėjų ir „atsilieka" dėl vėlesniųjų priėmėjų tais atvejais, jeigu naujovės tik teikia vilčių. Vis dėlto, kai žmonės pradeda žavėtis viliojančiais siūlymais išmėginti nenaudingas naujoves, tinkamiau būtų ankstyvuosius priėmėjus vadinti „patikliais", o vėlesniuosius – „nuovokiais". Rogers (1983) kritikavo vyraujantį polinkį apibrėžti sklaidos procesą priėmėjų požiūriu. Tai skatina šališkai atmetimo elgesio priežasčių ieškoti neigiamose nepriėmėjų asmeninėse savybėse.

Nėra vienintelio socialinės sklaidos modelio. Žiniasklaida gali įtvirtinti idėjas apie pokyčius tiesiogiai arba per priėmėjus. Jos vaidmens socialinės sklaidos procese analizė turėtų atskirti jos įtaką mokymuisi ir atlikčiai bei tyrinėti, kaip skirtingi įtakos šaltiniai veikia šiuos skirtingus procesus. Kai kuriais atvejais žiniasklaida ir moko naujo elgesio formų, ir kuria skatinamuosius veiksnius, keisdama žmogaus preferencijas, as-

meninės veikmės suvokimą ir padarinių laukimus. Kitais atvejais žiniasklaida moko, o kiti priėmėjai kuria motyvaciją, kad būtų atlikta tai, kas išmokta stebint. Žiniasklaidos įtakos socialiniai veiksniai taip pat atlieka tarpinį vaidmenį. Žmonės, kurie su ja nesusidūrė, gali būti veikiami priėmėjų, kurie jau buvo susidūrę ir todėl tapo naujų būdų perdavėjais. Pastarasis modelis lengviau pritaikomas spaudiniams, kurie turi siauresnę auditoriją negu visiems prieinamos vaizdo priemonės.

Išsisklaidymo modeliai gali taip pat labai kisti priklausomai nuo naujovės pobūdžio, jai reikalingų įgūdžių ir išteklių, esamų asociacinių tinklų, kuriais sklinda naujovė, ir socialinių ribojimų bei skatulių, susijusių su veikla. Šiuose skirtinguose socialinės sklaidos modeliuose žiniasklaida gali veikti ir kaip kurianti, ir kaip pastiprinanti įtakas.

Sabido (1981) aprašo išradingą socialinio mokymosi dėsnių, kurie buvo sukurti visuomenės kitimams skatinti naudojant modeliavimą per televiziją, taikymą Meksikoje. Vienas iš projektų buvo susijęs su neraštingumu. Mėgindama sumažinti neraštingumą, valdžia sukūrė nacionalinę savarankiško mokymosi programą. Žmonės, turintys skaitymo įgūdžių, buvo raginami organizuoti tarpusavio mokymo grupes, kuriose, naudodami specialiai šiam tikslui sukurtą mokomąją literatūrą, jie turėjo mokyti kitus skaityti. Vis dėlto šis nacionalinis kreipimasis nesulaukė pritariančio socialinio atsako. Tuomet Sabido pasirinko muilo operą, turėjusią daug ištikimų gerbėjų, kaip geriausią priemonę pasiekti ir skatinti žmones, turinčius neraštingumo sunkumų. Pagrindinė siužeto linija dramatiškose serijose sukosi apie įdomią ir prasmingą savarankiško mokymosi grupės patirtį.

Programa įtraukė pagrindinius veiksnius, didinančius modeliavimo įtaką. Kad būtų padidintas modeliavimo prestižas, populiariausiam muilo operos aktoriui atiteko mokytojo vaidmuo. Aktoriai, atliekantys mokinių vaidmenis, atstovavo skirtingiems visuomenės sluoksniams. Taigi per modelių panašumą buvo padidinta teigiama televizinio modeliavimo įtaka. Muzika ir melodramiški siužeto vingiai suteikė istorijai dramatišką įtampą, tokiu būdu užtikrindami didelį žiūrovų įsitraukimą. Kaip papildomą netiesioginį skatinamąjį veiksnį dramos serijos vaizdavo

raštingumo naudą asmenybės raidai ir nacionaliniam veiksmingumui bei garbei. Epilogai, apibendrinantys modeliuojamuosius pranešimus, padėjo simboliškai užkoduoti informaciją atminties struktūrose. Mažai naudos skatinti žmones, jeigu jiems nenurodoma, kur turėtų kreiptis, ir toks jų elgesys socialiai nėra palaikomas. Norint pagreitinti žiniasklaidos sukeltus pokyčius, serijose dažniausiai buvo naudojama tikroviška aplinka, rodanti, kaip aktoriai gauna mokomąją medžiagą iš tikrai veikiančių skirstymo centrų ir galiausiai baigia mokslus tikra išleistuvių ceremonija. Epilogai informuodavo žiūrovus apie šią savarankiško mokymosi programą ir drąsindavo pasinaudoti jos teikiamais privalumais.

Ankstesnis interviu paremtas tyrimas atskleidė keletą neigiamų įsitikinimų apie raštingumą, kurie trukdydavo žmonėms įsitraukti į nacionalinę programą. Daugelis manė, kad skaitymo žinių gali įgyti tik jauni žmonės, kiti galvojo, kad jie neturi tam tikrų asmeninių savybių, padėsiančių įsisavinti tokį sudėtingą įgūdį kaip skaitymas, o treti jautėsi neverti, kad išsilavinę žmonės skirtų jiems laiką. Šie klaidingi įsitikinimai buvo modeliuojami aktorių, o paskui taisomi mokytojų, kurie ir įtikino žmones jungtis į savarankiško mokymosi grupes. Serijose, kuriose buvo ir humoro, ir nesutarimų, ir beaugančių ginčų skaitymo tema, modeliai įveikė kliūtis, iškilusias siekiant savarankiško mokymosi, o galiausiai įgijo meistriškumo ir pasididžiavimo savaisiais pasiekimais.

Milijonai žiūrovų ištikimai žiūrėjo šį serialą. Tiriant jų poveikį buvo palyginti žiūrovai su tais, kurie serialo nematė. Paaiškėjo, kad jį mačiusieji buvo daug geriau informuoti apie nacionalinę raštingumo programą ir išreiškė daugiau teigiamų nuostatų apie tai, kaip padėti vienas kitam mokytis. Matuojant įsitraukimą į savarankiško mokymosi programą, nustatyta, kad jis buvo 99 000 per metus prieš pradedant rodyti filmą, 840 000 serialo rodymo metais ir 400 000 per metus iškart parodžius filmą.

Panaši televizinė modeliavimo forma buvo naudota skatinant šeimos planavimą ir taip mažinant nekontroliuojamą gyventojų skaičiaus augimą. Kūrybingas kontrasto dėsniu paremtas modeliavimas buvo tai-

kytas vaizduojant šeimos planavimo procesą ir naudą. Malonus mažos šeimos gyvenimas buvo supriešintas su didelės šeimos našta, keliančia susirūpinimą ir skurdą. Daugiausia dramos veiksmas sukosi apie ištekėjusią didžiulės šeimos dukrą, kuri ir pati ėmė patirti vedybinius nesutarimus ir distresą dėl greitai augančios savo šeimos. Parodyta, kad jauna pora pradeda valdyti savo gyvenimą tik tuomet, kai susilaukia pagalbos iš šeimos planavimo centro. Programos pabaigoje žiūrovai buvo informuojami apie šeimos planavimo centrus ir tokiu būdu buvo skatinami žiniasklaidos reklamuojami pokyčiai. Šeimos planavimo centrų duomenys parodė, kad kontraceptinių priemonių naudotojų skaičius padidėjo 32 proc., palyginti su jų skaičiumi tuo metu, kai serialas dar nebuvo rodomas. Žmonės teigė, kad televizija veikė kaip akstinas kreiptis į centrus. Per dvejus metus po serialo parodymo nacionalinis kontraceptinių priemonių pardavimas padidėjo 4–7 proc. ir buvo net 23 proc. didesnis programos transliavimo metais.

Pakitimai, atitinkantys televizijos poveikį, turėtų būti interpretuojami ganėtinai atsargiai, nes kai kurie iš jų gali atsirasti dėl tuo pačiu metu veikiančių kitų socialinių įtakų. Simbolinis modeliavimas gali turėti realų poveikį tik tuomet, kai jis atveda žmones į esamą bendruomenės aplinką, vadovaujančią ir suteikiančią skatulius, reikalingus asmeniniams pokyčiams. Sabido projektai išreikštai sujungė simbolinį modeliavimą ir bendruomenės paslaugas. Galingas modeliavimo poveikis, susietas su nacionalinėmis pastangomis, įtraukia didelį skaičių dalyvių, o paskiros nacionalinės pastangos duoda mažai rezultatų.

Priėmimo determinantai

Žinių ir įgūdžių, reikalingų naujovėms, įsisavinimas yra būtinas, tačiau nepakankamas, kad jos būtų taikomos praktikoje. Ar žmogus elgsis taip, kaip išmoko, lemia daug veiksnių. Aplinkos skatuliai veikia kaip viena iš tokių reguliatorių rūšis. Pavyzdžiui, vartotojų srityje reklaminiai šūkiai nuolat naudojami skatinti pirkėjus įsigyti naujų produktų. Mados pramonė užpildo rinką naujais stiliais ir apsunkina priėjimą

prie tų madų, kurias nori išstumti. Iš žiniasklaidos besiliejantys pagyrimai naujiems produktams, technologijoms, idėjoms ir socialinėms tvarkoms didina tikimybę, kad potencialūs priėmėjai išmėgins siūlomas naujoves.

Priėmimo elgesys labai jautrus skatulių įtakai. Kai kurie motyvuojantys skatuliai kyla dėl priimamo elgesio naudos. Žmonės, kurie turi tam priemonių, imasi naujovių, teikiančių akivaizdžią naudą, ir atmeta tas, kurios taip puikiai neveikia. Kuo didesnė santykinė naujovės teikiama nauda, tuo didesnis skatinimas ją priimti (Ostlund, 1974; Rogers & Shoemaker, 1971). Tačiau nauda nepatiriama tol, kol nauja tvarka neišmėginama. Vadinasi, prieš nuspręsdami, ar priimti naujovę, ar ne, žmonės turi veikti remdamiesi numatoma nauda arba žala. Kadangi naujovės susijusios su tam tikru netikrumu, įvertinti jų padarinius nelengva. Be abejo, propaguotojai stengiasi, kad žmonės priimtų naujas tvarkas keisdami jų vertybes ir įsitikinimus apie galimus padarinius, ir dažniausiai tai daro pateikdami netiesioginius skatulius. Naujų technologijų gynėjai kuria lūkesčius dėl geresnių nei nusistovėję sprendimai. Netiesioginiai skatuliai didina priėmimo sprendimus. Reklama yra pertekusi netiesioginių skatinamųjų veiksnių. Teigiami kreipiniai vaizduoja priėmimo elgesį kaip teikiantį daug naudos. Neigiami kreipiniai skelbia nesėkmes, atsirasiančias tuomet, kai siūlomų tvarkų nebus paisoma. Vis dėlto netiesioginės bausmės yra ne tokios patikimos kaip apdovanojimo tikimybė skatinant norimą elgesį. Veiksniai, valdantys netiesioginių skatulių motyvacinę įtaką, bus tyrinėjami kitame skyriuje.

Socialiniai ir ekonominiai naujovių skatuliai plačiai nagrinėti priimant našumą didinančias technologijas pramonėje. Downs ir Mohr (1979) pateikia skatulių modelį, jungiantį veiksnius, darančius įtaką organizacijų novatoriškumui. Šiame modelyje skatinimas naujumui kinta kaip suvokiamos naudos ir kainos funkcija. Santykinę naudą, savo ruožtu, galima keisti finansiniais ir personalo ištekliais, kurių reikia naujoms tvarkoms įtvirtinti, ir veiksniais, kurie mažina susietą su nauda ir kaina vertę. Suvokiama nauda apima ir laukiamą pelną, ir jo kitimą sulig laiku,

pagarbą dėl organizatoriaus įžvalgumo ir pagerėjusį organizacijos funkcionavimą. Naujovių stabdžiai kinta panašiai – laikas ir kaina, reikalingi naujovės nešamam pelnui įvertinti, įrangos ir darbuotojų kaina įtvirtinant naujovę ir socialinė kaina, mokama už organizacijos nusistovėjusių tvarkų ir struktūrų keitimą. Greta šių įtikinėjimų ir kiti svarstymai gali nukreipti dėmesį nuo naudos vertinimų.

Prognozavimas – rizikingas užsiėmimas. Naujovės susijusios su dideliu netikrumo lygmeniu, o informacija, kuria remiantis sprendžiama apie tikimybinius rezultatus, ne visuomet būna patikima. Sprendimų priėmėjai nebus linkę veikti pagal įsivaizdavimą apie naudą, jeigu nepasitikės savo naudos ir kainos įvertinimais. Kuo mažiau jie pasitiki sprendimų veiksmingumu, tuo mažiau pasiryžę rizikuoti naujose kryptyse. Kuo didesnį svorį jie suteikia galimam pavojui ir kuo labiau tiki, kad naujovė neatitiks laukimų, tuo silpnesnis yra jų skatulys kurti nauja.

Downs ir Mohr (1979) pripažino, jog galimų skatinamųjų veiksnių derinimas bendrame modelyje nereiškia, kad sprendimų priėmėjai pasveria ir apjungia visus šiuos faktorius prieš nutardami, ką daryti. Ekonominiai skatuliai, kurie įgyvendinami priimant naujoves, neveikia taip įtikinamai, kaip leistų tikėti į ekonomiką orientuota motyvacijos teorija. Mansfield (1968) nustatė, kad didžiųjų pramonės technikos naujovių sklaida yra tuo greitesnė, kuo didesnį pelną jos neša ir kuo mažesnių kapitalo investicijų reikalauja. Tačiau paprastai praeina daugybė metų, kol patvirtintos vertės technologijos pritaikomos įmonėse, kurios atnaujindamos savo tvarkas gali gauti finansinių apdovanojimų. Taip yra todėl, kad asmeniniai ir socialiniai veiksniai stabdo sėkmingų naujovių priėmimą.

Susidūrę su netikrumais ir neapibrėžta informacija, žmonės ne skaičiuoja kainos ir naudos santykį, o vėl pradeda remtis paprastesnėmis taisyklėmis, nepaisančiomis veiksnių, kurie turėtų tarnauti kaip priėmimo elgesio skatuliai arba slopintojai (Kahneman, Slovic, & Tversky, 1982). Be to, savi interesai ir pokyčių nauda organizacijai ne visuomet sutampa. Kaip pastebi March (1982), naudos ir kainos analizė dažnai naudojama tik tam, kad pateisintų turinčiųjų įtaką grupėje preferenci-

jas, o ne iš tikrųjų užtikrintų didžiausią naudą. Organizacijose, kuriose yra rungtyniaujančių grupuočių, naujovė, galinti padidinti vienos grupuotės galią, yra slopinama jai priešingos grupuotės narių, suvokiančių pokytį kaip jų įtakos mažėjimą (Zaltman & Wallendorf, 1979). Kol egzistuoja tam tikras netikrumas dėl galimos naudos ateityje, tikėtina, vertingos naujovės gali būti atmestos arba taikomos netinkamai, taip grupės pelną aukojant dėl asmeninės arba grupinės naudos. Priėmimo elgesys dažnai valdomas daugiau stebint sėkmės lydimo varžovo veiksmus nei nuodugniai analizuojant kainą ir vertę. Jei kiti žinomi žmonės pritaiko naujus būdus, vadinasi, juos tikrai verta išmėginti. Plačiai pasklidęs naudingų naujovių modeliavimas gali taip pat įveikti sutrikusį socialinį pasipriešinimą. Kuo organizacijos labiau modeliuoja sėkmę nešančias naujoves, tuo spaudimas priešininkams jas priimti yra stipresnis (Mansfield, 1968).

Daugelis naujovių tarnauja kaip priemonės socialiniam pripažinimui ir statusui įgyti. Ankstyvas pažangių naujovių priėmimas gali padidinti statusą ir prestižą. Iš tikrųjų statuso skatuliai dažnai yra pagrindiniai motyvuojamieji veiksniai, skatinantys priimti naujus stilius ir požiūrius. Vis dėlto daugeliu atvejų skirtingi stiliai nesuteikia būdingos naudos, net priešingai, naujausi stiliai yra brangiausi. Taigi statusas kainuoja. Žmonės, siekiantys išsiskirti iš minios, imasi taikyti naujus drabužių, išvaizdos, laisvalaikio veiklų ar elgsenos stilius taip pasiekdami išskirtinį statusą. Kai naujo elgesio populiarumas išauga, jis praranda statusą palaikančią vertę ir galiausiai tampa įprastas. Tuomet jį pakeičia nauja forma. Taigi plačiai išplitęs modeliavimas tam, kad išlaikytų statuso skyrimą, reikalauja tolesnio išradingumo.

Užgaidos skiriasi nuo mados daugiausia nauda, palaikančia priėmimo elgesį. Kai naujovės tarnauja tik socialiniam pripažinimui ir padėčiai įgyti, kaip būdinga užgaidoms, pastebimas greitas jų populiarumo didėjimas ir staigus smukimas tuomet, kai naujumas per dažnai naudojant išnyksta. Mados, priešingai, mėgaujasi ilgesniu gyvavimu, nes teikia ilgiau trunkančią naudą. Naujovės, greitai tapusios pastoviu dalyku, pavyzdys yra automobilis. Naujovės, turinčios vidinę funk-

cinę vertę, gyvuoja kaip įprastos veiklos dalis, kol pasirodo kas nors geresnio.

Priėmimo elgesys taip pat iš dalies yra valdomas save vertinančių reakcijų į savo elgesį. Žmonės saugo tai, ką vertina ir laiko teisinga, tačiau priešinasi toms naujovėms, kurios pažeidžia jų socialinius ir moralinius standartus arba prieštarauja jų tvirtiems įsitikinimams. Jie vengia dalykų, kurie nesutampa su jų Aš samprata. Kuo geriau naujovė dera prie vyraujančių socialinių normų ir vertybių sistemų, tuo geriau ji priimama (Rogers & Shoemaker, 1971). Vis dėlto save vertinančios sankcijos neveikia atskirai nuo socialinės įtakos spaudimo. Žmonės dažnai verčiami elgtis jiems nepriimtinais būdais taikant strategijas, kurios užkerta kelią neigiamoms reakcijoms į save. Tai daroma keičiant išvaizdą ir reikšmę, naudojant parankesnį įvardijimą ir vaizdavimą. Pavyzdžiui, rinkodaroje nauji produktai pristatomi taip, kad derėtų su žmonių branginamomis vertybėmis ir to laikotarpio mada. Vartotojo konformizmas reklamuojamas kaip individualizmas. Norėdami paskatinti moteris rūkyti rinkodaros vadybininkai išnaudojo moterų judėjimą, vaizduodami rūkymą kaip moterų išsilaisvinimo raišką tokiomis frazėmis kaip: „Tu nuėjai ilgą kelią, vaikeli." Produktai ir pramonės tvarkos, kurios ardo aplinką, pavadinami konservacija. Tikslingas socialinis įvardijimas panašiai skleidžia elgesį, turintį moralinę ir etninę reikšmę. Paprastai svarstyti linkę žmonės dažnai pasiryžta taikyti smerktinas socialines tvarkas, kai jos socialiai įvertinamos kaip tarnaujančios žmonijos tikslams (Bandura, 1979).

Naujovės sklinda skirtingais dažniais ir modeliais, kadangi skiriasi sėkmingam jų taikymui reikalingi įgūdžiai ir ištekliai. Tokie reikalavimai atlieka papildomų veiksnių, valdančių sklaidos procesą, vaidmenį. Rogers ir Shoemaker (1971) nustatė kelis naujovių bruožus, veikiančius jų priėmimą. Metaanalizė, apibendrinanti daugeliu tyrimų nustatytą poveikių dydį, patvirtina pirmiau minėtus du bruožus – santykinę naudą ir darną, taip pat išskiria trečią – sudėtingumą (Tornatzky & Klein, 1982). Tai, ar naujovė yra sudėtinga, ar ne, priklauso nuo priėmėjo kompetencijų. Taigi sudėtingumas turi būti laikomas santyki-

ne, palyginti pirmesne kompetencija, o ne absoliučia naujovės savybe. Naujovės, kurias sunku suprasti ir taikyti, sulaukia santūresnio dėmesio nei paprastesnės.

Naujovės prieinamumas trumpam išbandymui – tai dar viena tinkama ypatybė, palengvinanti priėmimą. Naujovės, kurias galima laikinai išbandyti, lengviau priimamos negu tos, kurias tenka bandyti ilgai, įdedant daug pastangų ir lėšų. Naujovės yra susijusios su netikrumu dėl ateities ir abejonėmis, ar jos bus naudingos tada, kai priėmėjai jas įtvirtins savo aplinkoje. Priimdami sprendimus dėl pritaikymo žmonės turi apsvarstyti ir naujų technologijų ar tvarkų atsisakymo kainą tuo atveju, jeigu jos pasirodytų nuviliančios. Kuo brangiau kainuoja atitaisyti naujovių padarytą žalą, tuo didesnis pasipriešinimas jas priimti. Pasipriešinimą naujovėms, kylantį dėl numatomų neaiškių padarinių, galima įveikti laikinai išbandant naujoves. Vis dėlto ši strategija, mažinanti pirminį pasipriešinimą, nereiškia, kad ji slopina bet kokias naujoves, reikalaujančias išteklių, didelių investicijų ar lengvai negrąžinamų pertvarkų. Tokiais atvejais kitų priėmėjų gaunama aiški nauda atlieka įtikinamąją funkciją.

Žmonės nepriims naujovių, net jei jų atžvilgiu bus nusiteikę palankiai, jeigu jiems trūks pinigų, įgūdžių ar prieinamų išteklių joms įgyvendinti. Kuo daugiau išteklių reikalauja naujovės, tuo sunkiau jos priimamos. Havenso ir Flinno (1975) žemės ūkio technologijų tarpkultūrinės sklaidos tyrimas Kolumbijoje rodo finansinių išteklių reikšmę priėmimo sprendimo procese. Žemių valdytojai, kurie galėjo sau tą leisti, įvedė naujoves. Jie suklestėjo ir ėmė pirkti naujas žemes. Tie, kurie turėjo mažiau laisvų lėšų, negalėjo gauti paskolos arba nebūtų galėję grąžinti skolos, jei ir būtų gavę paskolą, naujovių nepriėmė, nors ir vertino jas teigiamai. Beveik ketvirtis jų prarado savo mažas fermas ir tapo miesto darbuotojais, o tie, kurie toliau ūkininkavo, vos gyvavo. Kai kurios naujovės yra jautresnės socialiniams draudimams, turintiems papildomą įtaką jų priėmimui ir sklidimo greičiui. Socialiniai slopintojai stabdo sklaidos procesą.

SOCIALINIAI TINKLAI IR SKLAIDOS TĖKMĖ

Žmonės yra įtraukti į santykių tinklus, į kuriuos įeina kolegos, įmonių nariai, giminės ir draugai ir t. t. Žmonės susiję ne tik tiesioginiais asmeniniais ryšiais. Kadangi pažįstamumas apima skirtingų tinklų telkinius, daugelis žmonių susisieja vienas su kitu netiesiogiai per tarpinius ryšius. Ir iš tikrųjų Milgram (1969) parodė, kad reikia mažiau nei dešimt tarpinių pažįstamų susieti dviem vienas kito nepažįstantiems žmonėms, su sąlyga, kad bus suteikta tam tikra informacija apie reikiamą žmogų (pavyzdžiui, Bostono biržos brokerį), ir nuspręsti, ką iš pažįstamųjų grupės pasirinkti, norint pasiekti reikiamą žmogų.

Socialinės struktūros apima susigrupavusius žmonių tinklus su įvairiais tarpusavio ryšiais, taip pat žmones, kurie jungia vieną tokią grupę su kita per dalyvavimo arba meilės ryšius. Grupės skiriasi vidine struktūra, kuri kinta nuo labai laisvai tarpusavyje susietų iki ypač stipriai priklausomų tarpusavyje narių. Tinklai taip pat skiriasi struktūrinių saitų tarp grupių stipriu ir forma. Grupės gali turėti daug bendrų saitų arba funkcionuoti labai atsietai. Be tarpusavio susietumo lygmens, žmonės skiriasi ir užimamomis padėtimis tam tikruose socialiniuose tinkluose. Turinčiųjų aukštesnį statusą ir labiau gerbiamų nuomonės ir elgesys turi didesnę įtaką tam, kas sklinda socialiniais tinklais, negu tuomet, kai veiklos yra modeliuojamos periferinių narių.

Svarbų vaidmenį naujovių sklaidoje Rogers priskiria komunikacijos tinklams (Rogers & Kincaid, 1981). Informacija apie naujas idėjas ir įrenginius dažnai keliauja per daugiaryšius santykius. Tradiciškai komunikacijos procesas apibrėžiamas kaip vienkryptis įtikinėjimas, sklindantis nuo šaltinio iki gavėjo. Rogers pabrėžia tarpasmeninės komunikacijos abipusę įtaką. Žmonės dalijasi informacija, per atgalinį ryšį suteikia informacijai, kuria keičiamasi, reikšmę, supranta vienas kito požiūrius ir daro įtaką vienas kitam. Kanalų, kuriais sklinda naujovės,

nusakymas leidžia geriau suprasti patį sklaidos procesą, o ne tik vaizduoja priėmimo dažnį bėgant laikui.

Granovetterio (1983) atlikta struktūrinių santykių stiprio analizė atskleidžia, kad naujovės labiausiai gali sklisti per silpnus socialinius ryšius. Šios, atrodytų, neįtikėtinos išvados priežastys yra tokios. Žmonės, kurie stipriai susiję vienas su kitu, dalykus supranta labai panašiai (Byrne, 1971) ir sąveikauja dažniausiai vienas su kitu. Priešingai, tie, kurie palaiko silpnus ryšius, linkę dažnai keliauti į įvairesnes socialines grupes, kur gali išmokti įvairių dalykų. Didesnė tikimybė sužinoti apie naujas idėjas ir praktikas iš trumpų kontaktų su daugeliu pažįstamų nei iš dažnų kontakto su to paties būrio artimais draugais. Tiek, kiek saitai tarp glaudžių grupių remiasi silpnais ryšiais, jie veikia kaip plečiantys ir ilginantys sklaidos takus. Tai, kad silpni ryšiai iš tikrųjų gali padidinti socialinį susietumą, atsiskleidžia tuomet, kai žmonės prašomi susisiekti su tuo, ko jie nepažįsta, per tarpinių pažįstamų grandinę (Lin, Dayton, & Greenwald, 1978). Naudojant silpnus ryšius didėja tikimybė, kad kontaktas įvyks.

Ne visi žmonės, palaikantys silpnus ryšius, būtinai yra socialiai mobilūs. Tie, kuriems trūksta artimų santykių, nes jie nedaug sąveikauja su kitais, sukuria nedaug saitų tarp skirtingų grupių. Tik tie, kurie turi pažįstamų kitose grupėse, išplečia sklaidos takus. Silpni ir stiprūs ryšiai atlieka skirtingas funkcijas plintant naujovėms. Silpni ryšiai gali didinti priėjimą prie įvairovės, tačiau socialinė įtaka, veikianti artimuose tinkluose, valdo tai, kas iš tos įvairovės pritaikoma. Taigi dera skirti socialinių ryšių konfigūraciją ir psichosocialinius veiksnius, valdančius priėmimo elgesį. Struktūrinis tarpusavio susietumas kuria potencialius sklaidos kelius, psichosocialiniai veiksniai labiau lemia, kas jais pasklis. Kitaip tariant, transakcijos socialiniuose santykiuose, o ne patys ryšiai paaiškina priėmimo elgesį.

Tinklų struktūros poveikis naujovių sklaidai yra daug sudėtingesnis nei gali atrodyti iš pirmo žvilgsnio. Daug dėmesio skiriama tam, kaip geriausiai išmatuoti saitus tarp tinklų (Burt, 1980). Kitas keblus klausimas tas, kokie konkrečiai socialiniai tinklai kuria kelius naujovių

sklaidai. Žmonės didžiąją dalį veiklų atlieka socialiniame kontekste, kur turi šimtus pažįstamų. Tarp šių įvairių transakcijų galima rasti daugybę socialinių tinklų, sukurtų apie tam tikrus asmeninius siekius. Pavyzdžiui, greta įprastų draugystės ar profesinių ryšių egzistuoja važiavimo į darbą tinklas, apsipirkimo tinklas, kaimynystės tinklas, sportavimo tinklas, grožio salonų tinklas, ir kiekvienas jų turi struktūrinius saitus. Asmuo, užimantys centrinę padėtį viename tinkle, gali būti kito pakraštyje. Reikalai dar labiau pasunkėja, jei skirtingi socialiniai tinklai ima veikti skirtingomis sklaidos stadijomis. Mėgindami atsekti naujo vaisto priėmimą medikų bendruomenėse, Coleman, Katz ir Menzel (1966) nustatė, kad pradiniame tarpsnyje sklaidai svarbesnė buvo profesinių ryšių daroma įtaka, o vėliau svarbesni tapo draugystės ryšiai.

Didžioji dalis sklaidos būdų tyrimų remiasi žmonių ataskaitomis apie tai, su kuo jie dažniausiai kalbasi. Kartais keliai atkuriami iš priėmėjų atsiminimų apie tai, kas juos informavo apie naujovę. Ataskaitos apie komunikacijos ryšius ir rasti būdai kelia klausimą apie tinklų duomenų patikimumą ir apie tai, ar gerai jie atspindi tikrus struktūrinius saitus. Socialinės įtakos suvokimas ne visuomet esti tikslus, ypač tuomet, kai veikia keli šaltiniai ir prisiminimai gali būti klaidingi. Jeigu tema jautri, respondentai gali nutylėti informaciją apie asmenis, su kuriais aptarė reikalus. Klausiant tik apie artimus santykius, sociometriniai duomenys nepaiso silpnų ryšių, kurie, kaip matėme, dažnai yra svarbūs saitai komunikacijos grandinėse. Kadangi kasdienių pažinčių skaičius gali būti begalinis, tokių diadinių ryšių tiesiog nepaisoma, kitaip duomenų apie tinklus rinkimas ir analizavimas taptų milžinišku darbu. Taigi pilna socialinių ryšių pateiktis aukojama dėl procedūrinio tinkamumo. Matavimai, kurie trumpina sklaidos kelius, neleidžia geriausiai išmatuoti, kaip tinklo kintamieji prisideda prie naujovių sklaidos.

Kol kas nenumatoma, kad bus sukurtas pilnesnis ar objektyvesnis komunikacijos tinklų matavimų būdas. Jis reikalautų apskritai stebėti visą bendruomenę, siekiant pažymėti, kas ką ir kam sako. Tiesioginis komunikacijos tinklų stebėjimas įmanomas mažose grupėse laboratoriniuose tyrimuose, bet ne kasdienėje aplinkoje. Trumpos socialinių

sąveikų imtys nesukuria viso komunikacijos grandinių vaizdo, kaip tai padaroma socialinių transakcijų pjūvių atvejais, kadangi jie praleidžia daugybę neformalių kasdienio gyvenimo komunikacijų. Dėl šių įsisenėjusių metodologinių sunkumų didesnė pažanga pasiekta kuriant kompiuterizuotus metodus, atskleidžiančius kiekybinius tinklų rodiklius, esančius daugybiniuose diadiniuose sociometrinių duomenų ryšiuose (Rogers & Kincaid, 1981), nei gerinant sociometrinių duomenų kokybę.

Supratimo apie tai, kaip socialiniai tinklai prisideda prie sklaidos, pažanga reikalauja teoriškai nusakyti, kurie tinklai yra tinkamiausi tam tikrai naujovei. Tinklų struktūros turėtų būti matuojamos prieš tai, kol prasideda sklaida. Tokiu būdu tinklo ypatybės gali padėti numatyti priėmimo elgesio greitį ir modelį. Tikslas veikiau yra paaiškinti ir numatyti priėmimo elgesį nei tiesiog atkurti kelius, kuriais jis sklinda. Nuolat iškylantis klausimas apie įvertinimo bendrumą ar savitumą pritaikomas ir tinklų analizei. Ar vertinama tai, iš ko žmonės paprastai gauna informaciją, ar tie, į kuriuos kreipiamasi susijusios su naujove informacijos? Taikant bendrą sociometrinį įvertinimą klausiama: „Su kuo jūs dažniausiai šnekate?", o atliekant dalinį sociometrinį įvertinimą klausiama: „Su kuo jūs šnekatės apie (naujovę)?" Nėra vieno bendruomenės socialinio tinklo, kuris būtų tinkamas visiems tikslams. Skirtingos naujovės užima skirtingus tinklus. Taigi, kaip parodė Marshall (1971), toje pačioje bendruomenėje gimstamumo kontrolės tvarkos ir žemės ūkio naujovės sklinda ganėtinai skirtingais tinklais. Priėmimo dažnis geriau numatomas iš tinklo, skirto konkrečiai naujovei, nei iš bendresnio komunikacijos tinklo (Rogers & Kincaid, 1981).

Pripažinti, kad skirtingos naujovių rūšys sklinda ne tais pačiais socialiniais tinklais, nereiškia teigti, jog nėra tam tikro tinklo struktūrų sklaidos funkcijos bendrumo. Jeigu tam tikros socialinės struktūros siūlo įvairias veiklas, tai gali padėti naujovių priėmimo sklaidai kiekvienoje iš šių veiklų. Be to, jei naujovė yra itin funkcionali ir nereikalauja daug išteklių, ji gali sklisti dideliu skaičiumi tinklų. Sekdamas energiją tausojančio laikrodinio termostato sklaidą Darley (1978) nu-

statė, kad pirminiai priėmėjai pranešė apie jį draugams ir kolegoms, o ne kaimynams, su kuriais nepalaikė artimų ryšių. Didelė nauda ne tik praplečia socialinio tinklo funkciją, bet ir užima prestižo ir socialinio statuso vaidmenį nusveriant sprendimų priėmimo link. Prestižas, įgytas dėl garsaus ankstesnio sprendimo, linkęs turėti didžiausią svorį, kai naujovės nauda yra neaiški. Tokiomis situacijomis žmonės gręžiasi į tuos, kurie, jų manymu, galėtų vadovauti. Naujovės, suteikiančios aiškią naudą, įtikina pačios savaime. Jeigu apie pažangias naujoves gausiai skelbiama žiniasklaidoje, jas galima priimti tiesiogiai, be sąveikos tarp priėmėjų.

Visapusiški tyrimų, nagrinėjusių skirtingų veiksnių įtaką priėmimo elgesiui, duomenys rodo, kad sklaidos tėkmė geriausiai suprantama, nagrinėjant psichosocialinių determinantų, naujovių savybių ir tinklo struktūros sąveiką. Struktūriniai ir psichologiniai priėmimo elgesio determinantai turėtų būti įtraukti į sklaidos teoriją kaip papildomi veiksniai, o ne vaizduojami kaip besivaržančios sklaidos teorijos.

Įdėta pastangų matuojant, kokiu lygmeniu tinklo veiksniai prisideda prie naujovių priėmimo (Rogers & Kincaid, 1981). Tinklai dažniausiai vaizduojami socialiniais ryšiais, o ne saitų modeliu. Duomenys paprastai rodo, kad žmonės, turintys daug socialinių saitų, labiau linkę priimti naujovę negu tie, kurie palaiko tik kelis ryšius su kitais. Priėmimo dažnis didėja tuo greičiau, kuo daugiau žmonių tam tikrame asmeniniame tinkle priima naujovę. Tačiau socialinių ryšių įtaka priėmimo elgesiui atvira ir kitokiems aiškinimams. Daugiakrypčiai santykiai gali pagreitinti naujovių priėmimą, nes jie teikia daugiau faktinės informacijos, skatina stipresnę socialinę įtaką arba daro ir tai, ir tai. Vis dėlto gali būti, kad žmonės su artimais ryšiais yra jautresni naujoms idėjoms negu tie, kurie yra socialiai atsiriboję. Be to, socialinėse transakcijose žmonės ne tik mato kolegas priimant naujoves, bet ir kalbasi apie jas. Vien daugybinis modeliavimas gali padidinti priėmimo elgesį (Bandura & Menlove, 1968; Perry & Bussey, 1979). Nors sociometriniai įvertinimai ribojami tuo, su kuo žmonės kalba, tačiau socialinių saitų matavimai atspindi tiek modeliavimo, tiek tarpasmeninės įtakos paplitimą. Tyrėjai palygi-

no tinklo veiksnių ir asmeninių savybių santykinę reikšmę priėmimo elgesiui. Pasirodė, kad abu veiksniai turi įtakos, tačiau ataskaitos apie jų numatomąją vertę yra abejotino patikimumo, nes matavimai į daug ką neatsižvelgia. Tai ypač tinka tada, kai socialinis tinklas arba asmeniniai determinantai pagrįsti neapibrėžtais daugelį veiksnių apimančiais matais, o ne daliniais matais, tinkamais konkrečiai naujovei.

Komunikacijos ir kompiuterių technologijos pažanga teikia priemones kurti naujas struktūras, kurios jungia žmones skirtingose vietose. Sąveikaujantys kompiuterių tinklai gali susieti milžinišką skaičių žmonių ir taip peržengti laiko ir erdvės kliūtis (Hiltz & Turoff, 1978). Šiomis priemonėmis pasiekiami ir neįtikėtini informacijos klodai. Kompiuterizuotose tinklų sistemose vartotojai bendrauja vienas su kitu siųsdami ir gaudami informaciją jiems patiems įprastu laiku ir jiems įprastose vietose. Kompiuteris talpina bendrąsias įvestis, kurias tinklo vartotojai gali pildyti ir keisti bet kuriuo laiku. Tokia elektroninės sąveikos forma žmonės gali keistis informacija, dalytis naujomis idėjomis ir siekti bet kokių kitų tikslų. Kompiuterizuoti tinklai suteikia išbaigtą įrankį sklaidos struktūroms kurti, joms plėsti tiek tarp narių, tiek geografiškai ir atmesti jas, kai tampa nebenaudingos.

Kompiuterizuotuose tinkluose ir tiesioginėje sąveikoje žmonės elgiasi skirtingai. Taip yra todėl, kad kompiuterinio bendravimo metu socialinė įtaka, reguliuojanti, kaip žmonės sąveikauja vienas su kitu tiesioginiuose socialiniuose santykiuose, yra daug silpnesnė ir stokoja betarpiškumo. Kiesler, Siegel ir McGuire (1984) nustatė daugelį būdų, kaip bendravimo depersonalizacija keičia sąveikų esmę ir sprendimų priėmimą. Statuso ir prestižo galia kompiuterinėse sistemose išsilygina, todėl dalyvaujantys nariai yra lygesni. Jeigu mainai vykdomi anoniminiškai, vartotojai elgiasi laisviau, išreiškia nuomones ir jausmus, kurių garsiai vienas kitam nepasakytų. Išsiplėtusio dalyvavimo, sumažėjusios socialinės įtakos ir tiesioginio atgalinio ryšio stokos bendras padarinys apsunkina informacijos tėkmės koordinavimą ir valdymą.

Televizija vis labiau taikoma kurti didelėms, vienkryptėms struktūroms, kuriose daugelis žmonių susiejami su žiniasklaida, tačiau neturi

arba beveik neturi jokių ryšių vienas su kitu. Pavyzdžiui, televizijos evangelikai pritraukia ištikimų sekėjų, kurie priima skleidžiamus priesakus kaip nurodymus, nusakančius elgesį situacijose, apimančiose moralinius, socialinius ir politinius klausimus. Nors jiems būdingas tas pats ryšys, didžioji elektroninės bendruomenės dalis niekada nepamato vienas kito. Politinės galios struktūros keičiamos sukuriant naujas bendrijas, susijusias su vieninteliu žiniasklaidos šaltiniu, tačiau neturinčias beveik jokio tarpusavio ryšio. Masinės rinkodaros technikos, naudojančios kompiuterinę identifikaciją ir masinius elektroninius laiškus, kuria savitų interesų bendrijas, kurios plėtodamos politinę įtaką nepaiso tradicinių politinių organizacijų. Jei žiniasklaidos šaltiniai gali sutelkti žmones, jie gali socialiai susieti ir jų bendrijas.

SOCIALINIAI PASKLIDUSIŲ NAUJOVIŲ PADARINIAI

Naujovių sklaidos analizė turėtų skirti psichosocialinius veiksnius, reguliuojančius individualų priėmimo elgesį, ir plačiai pasklidusių naujovių poveikį visuomenei apskritai. Reikšmingos naujovės kuria naujas pramonės šakas, keičia įmonių veiklą ir pertvarko gyvenimo modelius. Kompiuterio plėtotė yra labai ryškus pastarojo meto pavyzdys. Tačiau už naudą paprastai reikia atsimokėti iš anksto nenumatytais neigiamais socialiais padariniais. Pavyzdžiui, interaktyvi televizija ir namų kompiuteriai leis žmonėms apsipirkti, pervesti pinigus, balsuoti, registruoti savo nuomones įvairiais klausimais ir tvarkyti daug kitų reikalų neišeinant iš namų. Informacija apie žmonių skonį, įpročius, vertybes ir finansinę padėtį saugoma centriniame kompiuteryje, prie kurio gali greitai prisijungti kiti. Asmeninio privatumo pažeidimai tampa socialinio rūpesčio objektu. Kompiuterizuoti žmonių veiksmų įrašai leis nuspręsti, kaip tam tikra socialinė įtaka veikia žmogaus elgesį. Turės būti sukurti reikalavimai informuotam sutikimui, apsaugantys žmones nuo nepa-

geidaujamo eksperimentavimo be jų žinios. Daugelis darbuotojų dirbs namuose kompiuteriu, susietu su įstaiga, o ne bendraus darbo vietoje. Kompiuterizuotos darbo ir asmeninių reikalų transakcijos neišeinant iš namų didina socialinę atskirtį. Televizija yra komunikacinių technologijų nešėja, ji pertvarkė bendruomeninių sąveikų struktūrą. Televizijos pritaikymas ten, kur jos niekada nebuvo, reikšmingai sumažina bendruomeninių situacijų, kur dalyvauja žmonės, skaičių (Williams, 1985). Kuo labiau žiniasklaida vyrauja žmonių gyvenime, tuo daugiau jie išmoksta iš žiniasklaidos ir tuo mažiau mokosi vienas iš kito.

Didžiausias dėmesys socialiniam naujovių poveikiui buvo skirtas kuriant programas ir skleidžiant vakarietiškas technologijas visuomenėse, kurios laikomos neišsivysčiusiomis. Nemažai priimtų technologijų ir naujų tvarkų iš tikrųjų padėjo pagerinti žmonių gyvenimą. Vis dėlto kitos eksportuotos tvarkos ne praturtino, o turėjo neigiamų pasekmių priėmėjų kultūrose. Daug kritikos sulaukė ideologinės doktrinos, valdančios tarpkultūrinį kitimą (Goss, 1979; McPhail, 1981; Rogers & Adhikarya, 1979). Techninės programos dažnai siekia „plėtoti" ir „modernizuoti" visuomenes, remiantis Vakarų vaizdiniu, per netiesioginės įtakos sklaidą. Šiuolaikiškumas tapo apibrėžiamas daugiausia urbanizacijos ir industrializacijos sąvokomis, neigiant atitinkančią vietines sąlygas bendruomenių raidą. Ši pramoninė „šiuolaikiškumo" rūšis skatina priklausomybę nuo užsienio importo, technologijų ir paslaugų.

Jeigu naujos technologijos įvedamos nepertvarkius socialinių sąlygų, valdančių priėjimą prie jų, raidos programos, užuot kūrusios visuotinį gėrį, iš tikrųjų tik dar labiau didina visuomenės sunkumus. Prisiminkime Havenso ir Flinno tyrimą, parodžiusį, kad žemės ūkio technologijų įvedimas padidino socialinius ir ekonominius skirtumus ir privertė kai kuriuos žmonės atsisakyti savo žemių bei traukti į miestus ieškoti darbo. Užuot didinusios socialinį ir ekonominį visų visuomenės sluoksnių dalyvavimą, raidos programos, kurios nesukuria visuotinio priėjimo prie techninių naujovių, gali taip paskirstyti naudą, kad socialinės galios skirtumai visuomenėje dar pagilės ir pa-

didės. Vėliau vidinėje kultūros raidoje labiau pažengęs sluoksnis, kuris taip išplečia kompetenciją ir priemones, jog perima daugelį pašaliečių funkcijų, linkęs monopolizuoti būsimą „šiuolaikiškumo" naudą.

Goss (1979) įrodinėja, kad sklaidos programos turėtų būti vertinamos tiek socialinio pelno paskirstymo, tiek jų kaupiamos naudos požiūriais. Paskirstymo indeksas pats savaime nebūtinai teikia daug informacijos apie tai, kaip pasirinkti naujoves, kurios geriausiai atitiktų vietos poreikius, bei apie tai, kaip geriausia tas naujoves įtvirtinti. Galutinis sprendimas apie naujovių vertę dažniausiai remiasi vertybių sistemomis. Tas pats naudos paskirstymas gali būti suprantamas kaip priimtinas arba nepriimtinas priklausomai nuo to, ar apie tai sprendžiama iš vartotojiškos perspektyvos, ar iš lygybės perspektyvos. Nelygybė skirstant žemės ūkio technologijų pelną ūkininkams tarpkultūrinėse situacijose dar ryškesnė tuomet, kai tas pats vyksta toje pačioje kultūroje. Brangus mechanizuotas ūkininkavimas naudojant trąšas ir insekticidus lemia greitą šeimos ūkių bankrotą. Vėliau tokie žmonės jungiasi prie žemvaldžių, kurie gali derlių plačiajai visuomenei užauginti pigiau ir daugiau. Vartotojas gali ginčytis, kad neefektyvių ūkininkų gyvavimo aukojimas pateisinamas, nes jis atneša didesnę naudą didesniam vartotojų skaičiui. Rinka tampa pagrindine reguliuotoja ir moraline teisėja. Tačiau klausimo sprendimas nėra toks jau vienpusis. Kaip paskirstymą rodantys požymiai keičiasi priklausomai nuo to, kokie dėmenys įtraukiami, taip naudos funkcijos kinta priklausomai nuo vertinamų pasekmių kiekio ir laiko. Veiksmingiausios ir pelningiausios ūkininkavimo veiklos per trumpą laikotarpį itin sumažina žemės derlingumą, suardydamos viršutinį dirvos sluoksnį, ir sukelia pavojų visuomenės sveikatai, užteršdamos nuodingais pesticidais aplinką ir maisto grandinę.

Vis dėlto kai į naujovių sklaidą žiūrima lygybės požiūriu, naujos veiklos ir technologijos gali būti taikomos taip, kad gerintų žmogaus būtį, neskurdindamos ir taip mažiau privalumų turinčių sluoksnių ir nekeldamos pavojaus ateities gyventojų gerovei. Privalu skirti nepalankias pasekmes, kurios įgyjamos kartu su naujove, ir pasekmes, atsirandančias pirmiausia socialinėje struktūroje, į kurią naujovės buvo įdieg-

tos. Pesticidai, kurie patys savaime yra nuodingi, didina derlių, tačiau kuria visuotinį pavojų sveikatai nepriklausomai nuo to, ar juos purškia turtingi, ar vargšai ūkininkai. Vis dėlto daugeliu atvejų nepageidaujamas poveikis atsiranda ne dėl pačios naujovės, bet dėl ją taikančių socialinių struktūrų sąrangos. Jeigu sklaidos programa turi palaikyti lygią raidą, jai taip pat gali prireikti tam tikrų socialinių pertvarkų tam, kad įvedus naujovę mažiau pažengę nariai gautų nors šiek tiek naudos, o ne sugriautų savo gyvenimą.

Gotsch (1972) parodo, kaip ta pati naujovė lemia skirtingą pelno paskirstymą skirtingose socialinėse struktūrose. Drenažo įdiegimas leido ūkininkams išauginti antrą derlių naudojant irigacijos sistemą lietinguoju vasaros periodu. Socialinėje Pakistano sistemoje egzistavo stipri nesantaika tarp ūkininkų, todėl naujovei įsigyti buvo kuriami fondai. Išsivysčiusios įmonės suteikė subsidijuotą kreditą labiau pažengusiam sluoksniui, taigi didesni žemvaldžiai įsirengė pelningą irigacijos sistemą, o turintieji mažesnes pajamas – ne. Glaudžiau susijusiose Bangladešo struktūrinėse sistemose mažų ūkių savininkai kūrė kooperatyvus, kuriuose remdamiesi partneryste įskiepijo technologijas, kurių negalėjo sau leisti kiekvienas atskirai, ir taip beveik padvigubino pelną. Taigi technologijos pagilino skirtumą tarp socialinių ir ekonominių klasių vienoje visuomenėje, tačiau atnešė bendrą naudą kitai.

Paprastai techninių naujovių platinimui kuriamos plėtros įmonės. Jų vieta ir veiklos būdai lemia tai, ar lengvai žmonės pasieks naujoves ir kur jos pasklis (Brown, 1981). Tokios įstaigos dažniausiai didžiausią pagalbą siūlo turtingesniems, nes jie turi daugiau žinių, kapitalo arba geba gauti paskolą, taip pat disponuoja didesne socialine galia, leidžiančia pasiekti trokštamą tvarką. Norėdami gauti lygiau pasiskirstančio pelno Roling, Ascroft ir Chege (1976) nurodė plėtros įmonėms pasirinkti mažiau pažangius ūkininkus, nuolat aplenkiančius žemės ūkio naujoves. Kai jie buvo supažindinti su naujovėmis ir jiems buvo suteiktos paskolos, beveik visi priėmė naujoves ir perdavė jas kitiems. Ankstesnis jų nepriėmimo elgesys veikiau reiškė priėjimo kliūtis, o ne asmeninį priešinimąsi naujovėms.

Tarpkultūrinės naujovių sklaidos analizė dažniausiai apima mažiausiai tris dėmenis, kuriuos reikia aptarti. Tai vertybės ir doktrinos, kuriomis remiasi plėtros programos, būdas, kuriuo plėtros programos yra įtvirtinamos, ir pačios sklaidos teorijos prigimtis ir apimtis. Kai naujovės pakeičia sociokultūrinį modelį, tačiau netarnauja žmonėms, trūkumas pirmiausia glūdi sklaidos programos doktrinoje. Tokiais atvejais į kultūrą įdiegiamos naujovės naudingesnės pašaliečiams, o ne vietos gyventojams.

Jeigu naujovė priimančioje visuomenėje yra labai veiksminga, tačiau dėl negebėjimo plačiai prieiti prie naujovės naudos gauna tik keli, o ne dauguma, dažniausiai kaltas būna netinkamas naujovės įgyvendinimas. Kad padidėtų naujovės priėmimo galimybės, dera svarstyti ir socialinių įstaigų plėtrą ar modifikavimą, ir pačią technologiją. Antraip plėtotojai tampa technokratais, samdančiais ir keičiančiais bendruomenes, neatsižvelgiant į socialines savo veiklos pasekmes. Socialinės sklaidos strategijos dėmuo dažnai apibūdinamas menkinamaisiais terminais, reikalaujančiais keisti visą socialinę sistemą. Visuomenei išties gali prireikti didžiulių pokyčių. Vis dėlto, kol plėtotojai žiūri į socialinius pokyčius kaip į nuo jų nepriklausančius dalykus, toli siekiantys nurodymai leidžia imtis ir kitaip pasiekiamų pokyčių institucijose, kurios labai greitai geba priversti naujovę atiduoti visą pelną. Jeigu pastangos skleisti naujovę susilaukia neigiamų pasekmių, nes vadovaujanti teorija neigia svarbiausius sklaidos determinantus ir procesus, dėl to kalta pati teorija. Sunkumai, susiję su doktrinomis ir įgyvendinimu, neturėtų būti painiojami su pačios teorijos sunkumais.

Tarpkultūrinės sklaidos modelio taikymo samprata kartais kritikuojama kaip pernelyg psichologinė. Tokie vertinimai psichologinį požiūrį dažniausiai sulygina su individualistiniu ir motyvaciniu požiūriais, kurie remiasi nuomone, jog asmeniniai polinkiai valdo priėmimo elgesį. Ankstesniame skyriuje kalbėjome apie tai, kad nėra vientisos psichologinės teorijos. Esamos psichologinės teorijos veikiau pasireiškia skirtingomis formomis ir labai skiriasi priežastingumo modeliais.

Socialinė kognityvi teorija nepervertina nei individualaus požiūrio, nei dispozicinių priežastingumo prielaidų. Ji analizuoja žmogaus motyvaciją ir elgesį socialinės kognityvios perspektyvos, kurioje asmeniniai ir socialiniai veiksniai kurdami padarinius veikia abipusiai, požiūriu. Vargu ar psichologinių mechanizmų, per kuriuos psichosocialiniai veiksniai daro įtaką priėmimo elgesiui, supratimas yra kliūtis plėtojant ir įgyvendinant sklaidos programas. Kad ir kokie būtų įtakos būdai ir kanalai, didėjantys priėmimo mastai atspindi tam tikrus įtakų visumos padarinius konkretiems individams. Įtakos ir sprendimai apie priėmimą susiję tik tikimybiniu ryšiu. Taigi žinios apie tai, kaip konkrečios įtakos veikia priėmimo elgesį, suteikia geresnių nuorodų sklaidos programoms, negu veikiančių psichologinių mechanizmų nepaisymas. Tokių žinių stoka kuria priskiriamą daugiaprasmiškumą, kaip patikimai siekti norimų rezultatų. Jei tarpkultūrinės sklaidos programos lemia nelygų pelno pasidalijimą, tokie padariniai atsiranda ne dėl sklaidos teorijos psichologinio šališkumo, bet veikiau dėl negebėjimo atsižvelgti į socialines ir galios struktūras, valdančias sklaidos tėkmę. Teorijos, turinčios trūkumų, gali skleisti klaidingas programas, tačiau apie teoriją reikėtų spręsti iš jos stipriųjų pusių, o ne iš jos priklausymo konkrečiai disciplinai. Ne psichologija, sociologija ar ekonomika valdo žmogaus elgesį, o determinantų visuma, nors jie gali būti sutartinai priskirti skirtingoms disciplinoms.

Reikšmingų naujovių plėtra paprastai reikalauja skirti daug laiko, pastangų ir išteklių. Žmogiškosios pažangos modelį iš dalies lems naujoviškos pastangos, kurioms visuomenės skirs savo išteklius. Skatulių sistemų skirtumai kuria didelę nepusiausvyrą tarp to, kas tampa naujove, ir to, kas paskleidžiama visuomenėje. Skatuliai plačiausiai taikomi technikos naujovėms, galinčioms duoti finansinę naudą organizacijoms, pasiryžusioms leisti laiką ir pinigus jas plėtojant. Taigi organizacijos daug investuoja į tyrimus, plėtrą ir rinkodarą to, ką gamina. Norint išlaikyti skatulius naujovėms, pagirtinas yra ilgalaikių patentų naudojimas, užtikrinantis ilgalaikę finansinę naudą.

Tai, kas komerciškai pelningiausia, ne visuomet yra ir naudingiausia visuomenei. Naujovės, kurios atneša mažai pelno komercinėms įmonėms, tačiau turi labai didelę socialinę naudą, lieka per mažai arba visiškai neišplėtotos, nebent pati visuomenė trokšta jas palaikyti (Mansfield *et al.*, 1977). Didžiausią neigimą patiria psichosocialinės technologijos atveju. Nemaža visuomenės dalis supranta, kad tokios technikos neišvengiamai bus pritaikomos socialinei kontrolei, o valstybės pareigūnai nėra linkę palaikyti metodų, perkuriančių socialines sistemas, plėtrą. Psichologinės technologijos taip pat nesulaukia komercinio domesio, nes psichologinės žinios dažniausiai lemia asmeninius ar socialinius pokyčius, o ne didina rinkai būtinų produktų srautą. Visiškai nepusiausvyros raidos rezultatas yra tas, kad gebėjimas kurti fizines technologijas, turinčias galimai žalingų pasekmių, pranoksta socialinį gebėjimą jas veiksmingai valdyti.

SOCIOKULTŪRINĖ SKLAIDA

Visuomenės nuolat susiduria su spaudimu keisti tradicines tvarkas tam, kad pagerėtų gyvenimo kokybė. Šios naudos negalima pasiekti nepakeitus kai kurių įsitvirtinusių papročių naujomis socialinėmis organizacijomis ir technologijomis. Taigi kitimo nauda turi kainą. Pagrindiniai naujovių sklaidą visuomenėje valdantys procesai panašiai veikia ir platinant idėjas bei tvarkas skirtingose kultūrose. Vis dėlto yra ir kai kurių pastebimų skirtumų. Užsienietiška tvarka retai priimama visiškai. Veikiau importuoti dėmenys paprastai išradingai sujungiami į naujas įvairių originalų formas. Daugeliu atvejų pritaikomi veikiantys atitikmenys, o ne tikslios užsienietiškų būdų kopijos. Kartu su pasiskolintų dėmenų pertvarka naujų tvarkų šalininkai susiduria su stipresniu pasipriešinimu elgesiui sklindant iš vienos kultūros į kitą negu tuomet, kai naujovės plinta toje pačioje kultūroje.

Kliūtys pokyčiams

Naujų veiklų priėmimas iš pradžių kuria neigiamus padarinius, kurie tampa kliūtimis kitimui. Kai kurie iš jų susiję su pačiu priėmimo procesu ankstyvosiomis perkėlimo stadijomis. Naujo gyvenimo būdo mokymasis reikalauja skirti daug laiko ir pastangų ir suardyti saugią rutiną. Žmonės nelinkę išgyventi varginamą naujų įpročių plėtojimo procesą. Vėl sužadinamas visas susijęs su jų kompetencijomis nesaugumas. Naujovės, reikalaujančios sudėtingų ir sunkiai išmokstamų įgūdžių, priimamos lėtai (Rogers & Shoemaker, 1971). Kartu su naujų kompetencijų poreikiu netikrumas dėl naujovės padarinių kuria jų neprieinamumo įspūdį.

Kai uždelsiama tarp naujoviško elgesio ir jo naudos, noras išmėginti naujas tvarkas sumažėja. Jeigu naujovės iškart pasirodytų naudingos, pokyčiai būtų priimtinesni. Tačiau metodų negalima taip lengvai perkelti iš vienos vietos į kitą be tam tikro tyrinėjimo. Pirminiai taikymai dažniausiai susiduria su sunkumais ir laikinais atkryčiais. Tik kai atliekami jau pataisyti pritaikymai, sėkmės galima sulaukti ir naujame kontekste. Net kai naujos tvarkos pritaikomos prie vietos sąlygų ir poreikių, su naujove susiję privalumai ne visuomet būna akivaizdūs tol, kol jie kurį laiką išmėginami. Kai kuri naujų tvarkų nauda, pavyzdžiui, sergamumo tam tikromis ligomis mažėjimas ateityje, ne iškart pastebima gyventojų, netikinčių epidemiologiniais duomenimis ir projekcinėmis kreivėmis. Ateities atvejų dažnis nėra tas įvykis, kuris galėtų priversti visuomenę veikti. Kuo labiau atidėti ir kuo mažiau pastebimi padariniai, tuo silpnesni skatuliai priėmimo elgesiui. Ankstesnis skyrelis atskleidė skirtingas strategijas, kurios abstrakčius ateities bruožus verčia konkrečiais dabarties skatinamaisiais veiksniais.

Kainos ir naudos įvertinimą dar labiau komplikuoja tai, kad visuomeninės funkcijos yra glaudžiai susipynusios. Dažnai teigiami pakitimai vienoje funkcionavimo srityje lemia nematomus neigiamus padarinius kitose gyvenimo srityse. Kadangi naujovės turi įvairiapusį poveikį, o reklamuotojai paprastai išpučia jų vertę, suprantama, kad žmonės abejoja imdamiesi naujų tvarkų, kurios galbūt geresnės nei se-

nosios, tačiau jų nauda dar nėra labai aiški. Turintieji ribotas priemones arba nesaugų statusą negali sau leisti rizikuoti. Galiausiai dauguma laikosi įsikibę tradicinių būdų tol, kol įsitikina, kad savanoriškiems priėmėjams naujovės pasiteisino.

Naujovės skiriasi tuo, kiek jos nedera prie jau vyraujančių vertybių ir tvarkų. Naujovės, kurios kertasi su esamomis vertybėmis ir socialinėmis struktūromis, sukelia papildomų sunkumų jas priimant ir skleidžiant. Kai kurie papročiai palaikomi įsitikinimų ir moralinių normų, kurios pranašauja žalingas naujų būdų pasekmes. Pavyzdžiui, higienos įpročiai, sukeliantys sveikatos sunkumų, sunkiai išraunami tuomet, kai tradiciniai tikėjimai gąsdina žmones, jog pageidaujami pokyčiai turės neigiamų padarinių. Galia, kurią tikėjimas turi prieš elgesį, iš dalies kyla dėl socialinių ir moralinių sankcijų, taikomų elgsenai, stipriai pažeidžiančiai nusistovėjusias įsitikinimų sistemas.

Privilegijuotos grupės gali sukurti ir dar didesnes kliūtis sociokultūriniams pokyčiams, nes jos turi naudos iš esamos socialinės santvarkos ir yra suinteresuotos ją išlaikyti. Pastangas keistis jos palaiko tik tuomet, jeigu šios pagerina būtį, tačiau priešinasi toms, kurios kelia pavojų jų socialiniam ir ekonominiam statusui. Jos naudoja priešpriešinę įtaką, prievarta versdamos mažiau pažengusius narius toliau kęsti, nors reformos šiems būtų naudingiausios ir jie jas lengvai priimtų. Tokiomis sąlygomis įvyks mažai pokyčių, nebent priėmėjai yra apsaugomi nuo anonimiškos prievartos, ir sąlygos pertvarkomos taip, kad naujos tvarkos suteiktų bent šiek tiek naudos visiems suinteresuotiesiems. Tai iš dalies galima pasiekti sukūrus tarpusavyje priklausomus sąlygotumus, kurie susietų žmonių pelną ir pažangą bendrų tikslų link.

Jei privilegijuota mažuma ir toliau menkina arba blokuoja reformas, tuomet turi įsijungti institucinės sankcijos, jeigu norima pasiekti kokių nors pokyčių. Trokštamos socialinės reformos turi būti grąžintos panaudojus teisėtas tiesiogines nuobaudas už jų nesilaikymą. Tačiau privilegijos taip lengvai neįveikiamos. Pokyčių palaikymas remiasi prielaida, kad juos skatinančios institucijos geba kontroliuoti bendruomenei ir jos lyderiams teikiamus apdovanojančius išteklius, taip

pat turi galios skirti neigiamas sankcijas ir susilaukia pakankamo socialinio palaikymo, padedančio atsilaikyti prieš protestuojančių privilegijuotų grupių politinį atoveiksmį. Norėdamos išvengti tokių sunkumų, socialinės įstaigos paprastai remiasi autoritetais, griežtai nusistačiusiais prieš jiems neįtinkamus pokyčius. Jeigu nėra išorinio įsikišimo ir atsiskaitomumo, vietos stambūs verslininkai taiko pokyčių programas taip, kaip jiems patogiau.

Sklaidos programų dėmenys

Jeigu pastangos, skiriamos sociokultūriniams pokyčiams, pasiteisina, tokiu atveju reikia mokomųjų ir skatinamųjų veiksnių, galinčių apeiti anksčiau buvusias nepalankias sąlygas naujiems būdams priimti. Sėkminga sklaidos programa turi keturias fazes: (1) optimalios aplinkos supažindinimui su naujovėmis pasirinkimas; (2) išankstinių pokyčiui reikalingų sąlygų kūrimas; (3) parodomai veiksmingos programos įtvirtinimas; (4) naujovių skleidimas į kitas sritis, naudojantis sėkmingais pavyzdžiais. Kiekvieną tarpsnį aptarsime atskirai.

Skirtingos visuomenės dalys skiriasi jautrumu naujiems būdams. Diegti naują tvarką tiems, kurie jai priešinasi, yra veikiau žalinga negu naudinga. Tokios kampanijos iššvaisto daugybę pastangų ir išteklių, tačiau sulaukia menkų rezultatų, tik pabloginančių vėlesnį taikymą tada, kai sąlygos jau yra palankesnės. Naujovės lengviausiai įvedamos tomis sąlygomis, kur nariai pasiryžę jas išmėginti bent jau laikinai. Jų sėkmė vėliau gali tapti parodomuoju modeliu tiems, kurie priešinasi naujovių priėmimui, nes nerimauja dėl neaiškių pasekmių. Modeliuojama nauda teikia nepalyginamai daugiau galios nei pamokslavimai mėginant įveikti priešinimąsi naujovėms.

Išankstinės pokyčių sąlygos kuriamos didinant žmonių sąmoningumą ir žinias apie naujoves. Juos dera supažindinti su informacija apie naujų tvarkų tikslą, sąlyginę naudą ir kaip jų priėmimas pakeis gyvenimus. Tiek asmeninis, tiek žiniasklaidos teikiamas vaizdavimas skirtas informuoti ir susidomėjimui naujomis tvarkomis skatinti. Jeigu

negebama pritaikyti informacijos apie naujovę prie konkrečių būsimų priėmėjų norų ir kognityvių gebėjimų, sklaidos programa atmetama (Rogers & Adhikarya, 1979).

Sociokultūrinių pokyčių programoms dažnai nepasiseka, nes jos neperžengia išankstinės stadijos, skirtos žmonėms informuoti ir jų nuostatoms į naujoves keisti. Susitelkimas ties nuostatos keitimu kaip pagrindiniu būdu naujovėms skatinti remiasi prielaida, kad nuostatos lemia elgesį. Šis požiūris, pasirodo, yra tik iš dalies teisingas. Rezultatai, kurie bus aptariami vėliau, rodo, jog patirtys, einančios kartu su pokyčiais, keičia nuostatas. Taigi tiek nuostatų, tiek elgesio pokyčiai greičiausiai vyksta, kai sukuriamos sąlygos, skatinančios trokštamą elgesį. Žmonėms pasielgus naujai, jų nuostatos prisitaiko prie veiksmų. Vis dėlto galima ginčytis, kad be galo sunku įskiepyti elgesio pokyčius, prieštaraujančius įsitvirtinusioms nuostatoms ir įsitikinimams. Toks požiūris remiasi prielaida, kad įsitikinimai ir elgesys glaudžiai susiję. Iš tikrųjų skirtingas elgesys gali būti surėdytas taip, kad atitiktų tą patį įsitikinimą. Jeigu naujos tvarkos duoda naudos, priėmėjai arba keičia savo nuostatas, kad atitiktų naująjį elgesį, arba elgiasi pagal tradicinius įsitikinimus. Iš tiesų naudingos naujos tvarkos, itin besiskiriančios nuo senųjų, pirmiausia patiria atmetimą, kurį lydi dalinis priėmimas ir galiausiai – visuotinis priėmimas su nauju įprastų įsitikinimų aiškinimu.

Norint paskleisti priėmimo elgesį vien įtikinėjimo nepakanka. Norint užtikrinti socialinius pokyčius, dera sukurti ir optimalias naujų būdų mokymosi sąlygas, norint juos įtvirtinti, reikia pasirūpinti teigiamais skatuliais ir sukurti palaikymą socialinėse sistemose jiems išlaikyti. Įtikinėjimas ir teigiami skatuliai plačiai naudojami kaip skatinamieji veiksniai, kai bandomi įtvirtinti pokyčiai priklauso nuo tų, kurių gyvenimą jie paveiks, susitarimo. Autoritarinėse visuomenėse kaip pokyčių, kurių siekia turintys valdžią, nešėjai taip pat taikomi ir prievartiniai metodai. Pokyčių greitis prievartos atvejais pasiekiamas reglamentavimo kaina. Yra ir kitų socialinių nuostolių. Sukėlus pasipriešinimą, prievartinius pokyčius sunku išlaikyti, jeigu ir toliau neatliekama visuomenės priežiūra. Labai dažnai pagrindiniai autoritetai būna perne-

lyg panašūs savo nuomonėmis, o spaudimas sutapti būna per stiprus, kad jų kolektyvinis sprendimas sulauktų tinkamo kritinio tyrinėjimo. Jei sistema neleidžia kritiškai įvertinti pašaliečių sprendimų, kyla didelė klaidingo sprendimo, galinčio turėti griaunamųjų padarinių, grėsmė (Barnett, 1967).

Sociokultūrinių pokyčių programos įtvirtinimas reikalauja perduoti reikiamą meistriškumą potencialiems priėmėjams. Tai ypač svarbus pažangos aspektas tuo atveju, kai naujovės susijusios su naujomis technologijomis ir būdais, kaip gaminti daiktus, o ne tada, kai paprasčiausiai keičiamos esamos tvarkos. Jeigu reikia išmokti naujų elgesio modelių, potencialiems priėmėjams turi būti pateikti kompetentingi modeliai, kurie galėtų įskiepyti būtinų įgūdžių ir kurie patys būtų itin pažangūs.

Yra daug būdų, kaip įdiegti modeliavimo dėsnius, ir vieni iš jų yra veiksmingesni už kitus. Trijų dėmenų požiūris – modeliavimas, vadovaujamas veikimas ir į save nukreiptas įgytų įgūdžių taikymas – pateikia įspūdingiausius rezultatus (Goldstein, 1973; Rosenthal & Bandura, 1978). Sudėtingi įgūdžiai suskaidomi į smulkesnius ir išdėstomi hierarchiškai, kad būtų užtikrinta optimali mokymosi pažanga. Tada veiklos modeliuojamos lengvai įvaldomais žingsneliais. Vaizdo įrašais pagrįstas modeliavimas ir kitos simbolinės priemonės yra patogios skatinant išmokti juose rodomas naujas tvarkas. Veiksmingas modeliavimas apima daugybę faktorių, kurie, kaip žinome, veikia ir mokymosi stebint proceso dėmenis.

Modeliavimas šiuo metu vis plačiau taikomas, tačiau daugeliu atvejų neįgyvendinamos visos jo teigiamos galimybės, nes pokyčių programos arba neteikia vadovaujamo įvaldymo modeliuojamoms veikloms, arba neturi tinkamos pervedimo programos, galinčios sustiprinti naujai įgytus įgūdžius palankiomis sąlygomis. Kai priėmėjai dėl modeliavimo supranta naujus būdus, jiems turi būti vadovaujama ir sudaromos galimybės tobulinti modeliuojamas veiklas netikromis aplinkybėmis, kur jie turi nebijoti suklysti ar pasirodyti nerangūs. Kiekviename proceso žingsnyje sunkių atlikčių metu taikoma įvairi žmonėms padedanti meistriška pagalba. Modeliavimas su vadovaujamu veikimu pateikia-

mas pakopomis tol, kol sudėtingiausios veiklos pradedamos atlikti įgudusiai ir savaimingai.

Mėginta išmatuoti santykinį įvairių modeliavimo dalyvaujant rūšių poveikį psichologiniams pokyčiams. Vien modeliavimas sukelia reikšmingus teigiamus elgesio pokyčius, tačiau pridėjus vadovaujamą veikimą metodo galia dar padidėja (Bandura, Blanchard, & Ritter, 1969; Blanchard, 1970a; Meichenbaum & Goodman, 1971; Ritter, 1969). Kai atlikėjai susiduria su sunkumais, meistriška pagalba padeda pagreitinti pokyčių procesą (Bandura, Jeffery, & Kleifield, 1984). Žmonės pasiekia greitą, nuolatinę pažangą tada, kai gauna naudos iš meistriškos pagalbos, tačiau pažanga yra lėta ir nuvilianti, kai tokių galimybių nėra.

Modeliavimas su vadovaujamu įvaldymu idealiai tinka naujiems įgūdžiams kurti, tačiau yra nedidelė tikimybė, kad šie įgūdžiai bus taikomi, nebent jie pasirodytų naudingi kasdieniam gyvenimui. Viena yra sukurti įgūdžius, tačiau kas kita – veiksmingai juos naudoti skirtingomis aplinkybėmis. Sėkmei reikalingi ne tik įgūdžiai, bet ir stiprus tikėjimas savo gebėjimais įveikti sunkumus. Suvokiama asmeninė veikmė turi įtakos kiekvienam pokyčių proceso tarpsniui: ar žmonės svarsto, ar keisti savo įpročius, ar ryžtingai apsisprendžia tai daryti, ar yra tvirti nesėkmės atveju ir išsaugo tai, ką pasiekė (Bandura, 1982a). Žmonės privalo patirti patikimą sėkmę taikydami tai, ką išmoko, kad patikėtų savimi ir to, ką priėmė, funkcine verte. Geriausiai šitai pasiekiama taikant perkėlimo programą, kurioje naujai sukurti įgūdžiai pirmiausia išmėginami natūraliomis sąlygomis, kur geri rezultatai labai tikėtini, o paskui perkeliami į mažiau nuspėjamas ir sudėtingesnes aplinkybes. Kai įsitikinama, kad nauji įgūdžiai kartotinai taikomi sėkmingai, jie tampa įpročiu, nors ir ne visuomet duoda greitus rezultatus.

Latham ir Saari (1979) parodė įvaldymo modeliavimo taikymą organizacijų pokyčiams. Supervizoriai turi didelę įtaką organizacijos moralei ir našumui. Supervizorių sėkmė remiasi kitų žmonių pastangų telkimu. Supervizoriai dažniausiai pasirenkami remiantis jų techniniu pranašumu, o jų sėkmė priklauso nuo socialinio gebėjimo įkvėpti ir vadovauti

kitiems. Norėdami išspręsti sunkumus, kylančius dėl netinkamų supervizorių, Latham ir Saari naudojo vaizdo modeliavimą, parodantį reikiamus įgūdžius, pavyzdžiui, gero darbo atpažinimas, platesni interesai ir klaidingų darbo įpročių koregavimas, remiantis kompetencija, konstruktyviu požiūriu į darbuotojų skundus ir socialinių konfliktų mažinimu. Tuomet supervizoriai tobulino šiuos įgūdžius žaisdami vadovaujamus vaidmenų žaidimus ir gaudami mokomąjį atgalinį ryšį. Įvaldymo modeliavimas sukėlė ilgalaikį supervizorių kompetencijų didėjimą. Supervizorių įgūdžiai, išplėtoti įvaldymo modeliavimu, savo ruožtu, pagerino organizacijos klimatą ir darbo atliktį, o tai atspindėjo sumažėjęs nedarbo dienų skaičius ir darbo jėgos kaita, taip pat padidėjęs našumas (Porras, Hargis, Patterson, Maxfield, Roberts, & Bies, 1982). Kadangi vadybiniai stiliai sklinda iš vienos organizacijos į kitą (Sims & Manz, 1982), įsitvirtinusios geros lyderiavimo tvarkos gali atnešti bendrą naudą.

Jeigu naujovėms laukiama plataus pripažinimo, jos privalo būti naudingos. Deja, daugelio naujovių nauda būna nepastebima tol, kol nepradedamos taikyti gana ilgą laiką. Tokie vėlavimai kuria atitinkamus motyvacinius sunkumus. Pavyzdžiui, šalininkai gali susidurti su užduotimi, kaip įtikinti skeptiškus žmones priimti ir ilgai tęsti socialines tvarkas tol, kol galiausiai pamatys, kad programos duoda gerus rezultatus. Kaip teigė Erasmus (1961), naujovės lengviausiai priimamos tuomet, kai duoda greitą, pastebimą naudą ir kai priežastinį ryšį tarp naujų tvarkų ir rezultatų galima lengvai patikrinti.

Jeigu naujovių teikiami privalumai gerokai atidėti laike, norint išlaikyti priėmimo elgesį tol, kol paaiškės jo vidinė vertė, būtina pateikti dabarties skatulius. Laikini pakaitiniai skatuliai gali būti finansinės kompensacijos, specialios privilegijos, socialinis pripažinimas, padėties pakėlimas ir kiti statusu besiremiantys apdovanojimai. Aspiracijos, paverstos aiškiai pasiekiamais tikslais, taip pat veikia kaip skatinamieji veiksniai, prisidedantys prie trokštamų pokyčių (Locke & Latham, 1984). Daugelis sklaidos klaidų, priskiriamų prie pasipriešinimo, kylančio dėl nesuderinamų įsitikinimų, veikiausiai atsiranda dėl nepakankamo vadovavimo ir skatulių, taikomų priimant neįprastas tvarkas.

Pradedant skleidimo tarpsnį, didelę pagalbą gali suteikti netiesioginiai skatinamieji veiksniai. Nėra nieko įtikinamesnio nei matyti naudojamas veiksmingas tvarkas. Sėkmė, kurios buvo pasiekta pirmiesiems priėmėjams įsisavinus naujovę, gali būti panaudota drąsinant kitus patiems išbandyti naujus būdus. Kuo didesnė parodoma nauda, tuo didesnė pavyzdžio galia. Šiame etape komunikacinė žiniasklaida gali vaidinti svarbų vaidmenį skatinant pokyčius, žadindama domesį nauja tvarka, mokydama reikalingų įgūdžių ir viešindama rezultatus.

Kultūrose, kuriose žmonės mokosi labiau iš pavyzdžių, kaip, tarkim, kinų kultūroje (Munro, 1975), o ne aiškinimų, modeliavimas laikomas viena iš pagrindinių vertybių, žinių ir įgūdžių pernešimo priemonių. Garbė yra aukščiausias apdovanojimas. Modeliuojamieji kaimai ir jų nariai, lenkiantys kitus vertingomis žiniomis ir įgūdžiais, yra išskiriami ir gerbiami, stengiantis skleisti jų tvarkas į kitas sritis. Oshima (1967) parodo, kaip pažangių žemės ūkio ir gamybos technologijų priėmimas Japonijoje buvo skatinamas siūlant subsidijas kaip skatinimus kaimams, norintiems tapti parodomaisiais modeliais. Vėliau modeliuojamieji kaimai buvo naudojami skelbiant naujų metodų naudą. Jei modeliuojamos sėkmės skatuliai nėra pakankami įveikiant atsparumą, sklaidos procesui gali padėti tiesioginiai skatuliai. Pavyzdžiui, valstijoms ir sritims skiriamos valstybinės premijos kaip skatuliai už naujų veiklos krypčių ir programų įgyvendinimą. Veiklos kryptys su fiskaliniais skatuliais už jų priėmimą valstijose sklinda greičiau negu be skatulių (Welch & Thompson, 1980).

Taip, kaip įtikinamų aiškinimų neužtenka naujovėms įtvirtinti, taip jų neužtenka ir naujovėms paskleisti, nors iš jų ir būtų tikimasi didelės naudos. Mokomasis vadovavimas ir teigiami naujovių skatuliai taip pat turėtų būti skiriami perspektyviems priėmėjams. Šią nuomonę tinkamai atskleidžia Fairweatherio ir kolegų tyrimas (Fairweather, Sanders, Cressler, & Maynard, 1969), kurio tikslas – paskleisti sėkmingą bendruomene paremtą lėtinėmis psichiatrinėmis ligomis sergančių žmonių bendruomenių gydymo modelį kaip atsvarą esamam instituciniam požiūriui. Sunku pakeisti nusistovėjusias sistemų

tvarkas, nors jų veikmė ir labai ribota, naudojant tik vidinius pokyčius. Tie, kurie valdo juos, labai suinteresuoti išlaikyti esamą tvarką arba yra atsargūs naujų požiūrių atžvilgiu. Tai ypač tinka tuo atveju, jei reformų nauda sulaukia mažai visuomenės dėmesio, o pokyčių nesėkmės plačiai skelbiamos ir susilaukia socialinio atgarsio, kuris gali kelti grėsmę statusui ar karjerai.

Vien pačios sėkmingos naujovės neužtikrina naujų struktūrų ir tvarkų priėmimo ir sklaidos. Disfunkcinės sistemos egzistuoja net tuomet, kai yra prieinamos ir geresnės alternatyvos, kai nėra tinkamo atlikties vertinimo ir atsiskaitomumo sistemos ir kai pokyčiai susiję su rizika. Tokiomis aplinkybėmis institucijas galima greičiau modifikuoti arba keisti, kuriant sėkmingas konkrečias programas, nederančias su tradicine struktūra. Pareigūnai gali būti pasiryžę rizikuoti ir laikinai išmėginti, tačiau, be abejo, jie priešinasi dideliems pokyčiams, kurie yra brangūs, o jų nauda – neaiški. Parodžius sėkmę geresnės alternatyvos įgyja instrumentinės įtakos. Jeigu pareigūnai yra atsakingi už programos rezultatus, neveiksmingos tvarkos nebegalima ilgiau ginti, kai išmėginama nauja ir pripažįstama, kad ši yra geresnė.

Psichiatrijos ligoninėse guli lėtiniai nuolatiniai ligoniai. Kuo ilgiau jie būna ligoninėje, tuo labiau menkėja jų kompetencijos, jie prisiima priklausomų pacientų vaidmenį. Santykiai su šeimos nariais ir kitais artimaisiais atšąla arba galiausiai visai nutrūksta. Daugelis stokoja finansinių, socialinių, profesinių išteklių prisitaikyti prie išorinio gyvenimo. Išrašyti, daugelis iš jų netrukus vėl grįžta į ligoninę. Nuodugniame padarinių tyrime Fairweather nustatė, kad nei pacientų asmeninės ypatybės, nei gydymo mastas ar rūšis nepadeda nuspėti, ar sėkmingai jie prisitaikys bendruomenėje (Fairweather *et al.*, 1969). Vis dėlto išryškėjo vienas labai ryškus ženklas: kuo labiau palaikanti yra aplinka, į kurią grįžta pacientas, tuo geriau jis susidoroja su išoriniu gyvenimu. Kadangi socialiai orientuotas požiūris pasiteisino, Fairweather bendruomenėje įkūrė pusiau autonomišką būstą, kur ligoniai gyveno kartu, piešė piešinius, kuriuos parduodavo, dirbo prižiūrėtojais. Palaikančioje bendruomenės dalyje jie kartu sprendė kasdienius reikalus ir gyveno aktyvų, konstruk-

tyvų gyvenimą. Ir, priešingai, tik keletas iš kontrolinės grupės, gydomos gretimoje psichiatrijos ligoninėje, gebėjo tai atlikti realiame gyvenime. Dalinės bendruomenės modelis pasirodė humaniškesnis, pamažu vis veiksmingesnis asmeniniame, socialiniame ir profesiniame funkcionavime ir ne toks brangus kaip vyraujantis institucinis gydymas. Be to, ši pažangesnė hospitalizacijos atsvara įgijo keletą sekėjų.

Fairweather su kolegomis išmėgino tris sklaidos strategijas: aprūpino neuropsichiatrijos ligonines nuodugnia informacija apie dalinės bendruomenės modelio struktūrą ir naudą, siūlydamas jiems vietos dirbtuves arba apmokyti personalą, kaip jie galėtų sukurti tokią sistemą (Tornatzky, Fergus, Avellar, Fairweather, & Fleischer, 1980). Rezultai rodo, kad psichinės sveikatos biurokratai nėra lengvai įtikinami net ir matydami akivaizdžią sėkmę, jeigu nėra mokomojo vadovavimo ir pokyčių skatulių. Vien informacija ir dirbtuvės nepatraukė beveik nė vieno priėmėjo, o mokomasis vadovavimas lėmė vidutinį priėmimo dažnį.

Pareigūnų įtikinėjimas priimti naujoves, kurios galėtų išstumti pačią sistemą, kurioje jie veikia, nėra pati geriausia sklaidos strategija. Nebent jie skiria mažai asmeninių pastangų savo veikloms, o tuo sunku patikėti, jų elgesys linkęs paklusti numatomai grėsmei, o ne naujovių teikiamoms galimybėms. Naujovės gali būti įskiepytos ir greičiau, jeigu įtikinami aukštesni pareigūnai, matantys veikiančią sistemą iš viršaus ir turintys daugiau gebėjimų apsvarstyti kainos ir naudos santykį, paaukoti dalį išteklių vertingoms naujovėms įvesti. Skleidėjai moko būtiną personalą ir padeda įsteigti alternatyvią sistemą kitokioje aplinkoje. Šis sklaidos modelis suteikia ir vadovavimą, ir skatulius pokyčiams.

Socialinė pažanga būtų kur kas spartesnė, jeigu kaip standartinė veiklos kryptis dalis išteklių nuolat būtų skiriami naujovių plėtrai ir išbandymui socialinių patarnavimų srityje. Raidos finansavimas – tai gyvybinis gamybinių pramonės šakų, privalančių gerinti produkciją tam, kad išgyventų, požymis. Organizacijų kaitą iš dalies lemia skatulių naujovėms laipsnis. Viešosiose įstaigose, turinčiose tam tikrų funkcijų monopolį, besiplėtojančios veiklos suteikdamos didžiausią

naudą veikiau tarnauja personalui, o ne tiems, kuriems šios įstaigos ir yra skirtos. Taip yra todėl, kad geresnis kitų aptarnavimas nesusijęs su kompensacijų darbo kolektyvui didėjimu. Aptarnavimo organizacijose gerėjimo pasiekiama greičiau tada, kai apdovanojami geresni alternatyvių sistemų pasiekimai, o ne tada, kai kritikuojami vienos sistemos atlikties trūkumai. Alternatyvų teikimas kuria stiprius skatulius organizacijoms didinti jų operacijų veikmę, kad neprarastų palaikymo. Jei aptarnavimu rūpinasi viena valstybinė įstaiga, biurokratines kliūtis kitimui galima sumažinti sukūrus valstybės jurisdikcijoje esančius mechanizmus, galinčius pritraukti išorės specialistus, gebančius kurti ir išbandyti geresnius būdus darbui atlikti. Atlikties matavimai, ar gerai įstaiga atitinka iškeltuosius atlikties standartus, teikia papildomų skatulių žmogaus aptarnavimo kokybei gerinti.

Komunikacija, naujovės ir idėjų bei įgūdžių sklaida

Socialinės sklaidos mastai sparčiai didėja, jeigu į vieną sujungiamos kelių komunikacijos technologijų galimybės. Vaizdo sistema gali pavaizduoti ir nurodyti beveik kiekvieną gyvenimo ypatybę. Dvipusės kabelinės sistemos leidžia žmonėms surinkti bet kokios rūšies informaciją ir perduoti bet kokias veiklas bendraujant su nutolusiais kompiuteriais. Lazeriniais šviesos impulsais fiberoptinė perdavimo sistema gali perleisti tūkstančius komunikacijų vienu metu. Kompiuterinės sistemos su milžiniškais talpos gebėjimais leidžia laisvai prieiti prie skirtingos informacijos ir paslaugų. Palydovinės komunikacijos sistemos sudaro galimybę nuolat skleisti informaciją tiek šalies viduje, tiek tarp skirtingų šalių. Kai šios papildančios techninės galimybės sujungiamos į vieną, sukuriama interaktyvi komunikacijos sistema su milžiniška informavimo, mokymo ir veiklų perdavimo galia.

Ši technologinė pažanga formuoja daugybę kanalų, atitinkančių beveik kiekvieno skonį ir interesus. Visuomenė entuziastingai palaiko vaizdo įrenginių galią kurti tokią įvairovę. Vis dėlto ekonominė rinkos tikrovė

riboja begalinių pasirinkimų viziją. Labai brangu užpildyti kanalus savitu turiniu, kuris pasiektų tik ganėtinai mažas auditorijas. Tai, kas transliuojama, priklauso nuo to, kas yra pelninga telekomunikacijų rinkoje. Susiskaldžiusi auditorija nesudaro ganėtinai didelės rinkos dalies, galinčios palaikyti savitus interesus. Be to, transliuotojai varžosi dėl pelningos publikos dalies siūlydami programas, kurios iš esmės ne itin skiriasi viena nuo kitos. Net esant daugybei kanalų, rinkos jėgos yra labiau linkusios remtis tuo pačiu turiniu, skirtu bendriesiems interesams, o ne plėsti kultūrinės produkcijos įvairovę (Littunen, 1980). Tas pats tinka ir radijo kanalų kartojimuisi: kuriamas ganėtinai vienodas turinys, o ne įvairios programos, skirtos stotims, kurias valdo kelių korporacijų savininkai (Le Duc, 1982). Radijas yra daug pigesnė ir labiau pritaikoma žiniasklaidos priemonė nei televizija, todėl radijo laiką galima lengvai užpildyti muzika ar pašnekesiais, o televizijos produkcija yra brangi ir sunkiai valdoma. Tik nedaug turtingų grupių gali leisti sau milžinišką kapitalo investiciją ir dideles išlaidas valdant transliacijos sistemą. Tai neišvengiamai sutelkia televizijos kontrolę kelių transliuojančių kompanijų rankose.

Įvairovės ribojimai taip pat veikia visuomenėse, kurių transliavimo sistema remiasi valstybiniu, o ne komerciniu modeliu. Daugumai trūksta lėšų keliems transliuojamų kanalų tinkleliams užpildyti, todėl net atsisakoma daugybės kanalų idėjos. Didesnis kanalų skaičius nepadidina galimybės sukurti daugiau programų šiems kanalams. Jei televizijos sistemą valdo valstybė, politinės ir biurokratinės jėgos veikia taip, kad visuomenė neturėtų pasirinkimo teisės. Valstybėse, valdomose vienos partijos, tie, kurie turi politinę valdžią, transliavimo sistemą naudoja supažindinti su savo valdžia ir ją išsaugoti.

Atsiranda naujų televizijos paslaugų, už tam tikrą mokestį siūlančių programų įvairovę. Žmonės, kurie tai sau gali leisti, prieina prie savitų žinių šaltinio ir prie informacijos paslaugų įvairovės. Priėjimo nelygybė didina prarają tarp turtingųjų ir vargšų. Be valstybės įstaigų reikalavimo, televizijos paslaugos kreipiamos į tas didžiąsias transliacijų rinkos dalis, kurios yra pelningiausios. Nelygus pasiskirstymas didina atstumą tarp skirtingų visuomenės grupių.

Palydovinės transliacijos ir tarpkultūrinis modeliavimas

Televizija gali tarnauti kaip veiksmingas žmogaus tobulėjimo ir turtėjimo instrumentas. Ji gali išmokyti žmones meistriškumo, plėsti jų horizontus ir informuoti apie dalykus, veikiančius jų gyvenimą (Schramm, 1977; Schramm & Lerner, 1976). Vis dėlto tikrovėje televizija labiau naudojama komerciniams tikslams, o ne asmeninei ar kultūrinei raidai. Net tautose, kuriose valstybė valdo transliavimo sistemas, daugianacionaliniai reklamuotojai daro spaudimą sukomercinti transliacijas. Sunku atsispirti dideliems atlygiams, kuriuos firmos žada mokėti reklamos tinklams už jų produktų reklamą. Priklausomybė nuo reklamuotojų atlygių ima lemti transliuotojų sprendimus, dėl to aukojamas tarnavimas visuomenei. Remiantis komercinių sistemų ekonomika televizijos produkcija turi pasiekti rėmėjams tinkamos rūšies žiūrovus. Programos, reikalaujančios didelių gamybos išlaidų arba pritraukiančios auditoriją, neatitinkančią kategorijos, kurią nori veikti rėmėjai, yra atmetamos, nors ir sulaukia didelio populiarumo (Brown, 1971).

Ginčai dėl elektroninės žiniasklaidos vaidmens tarpkultūrinėje kaitoje yra susiję su televizijos įtakos mastu, turiniu ir tėkmės kryptimi. Didžioji dauguma šalių priima svetimas televizines programas, pačios neturėdamos pakankamų produkcijos išteklių, galinčių patenkinti jų programų poreikį. Vėliau jos susiduria su pasirinkimu: arba užpildyti televizorių ekranus svetima produkcija, arba riboti transliacijos laiką per dieną. Dėl visuomenės spaudimo ilgiau transliuoti dauguma pasirenka pirmąją galimybę, atsimokėdamos užsienietiškų vertybių ir gyvenimo būdo reklamavimu, kurio dalis gali būti tradiciškai nuvertinta priimančioje visuomenėje (Katz & Wedell, 1977). Kelios tarptautinėje arenoje vyraujančios šalys, turinčios didelių finansinių ir techninių išteklių ir galinčios kurti televizijos programas, užpildo didžiąją dalį pasaulio televizijos sistemų. Šiuo metu Jungtinės Amerikos Valstijos, kurios turi prikimštą programų žemomis kainomis rinką, yra pagrindinės televizinės terpės eksportuotojos į užsienį.

Vietinės produkcijos pajėgumų plėtra nebūtinai mažina priklausomybę nuo importuojamo peno. Daug pigiau rodyti užsienietiškus serialus negu kurti vietines programas (Lee, 1980; Schiller, 1971). Tinklo pasekmė ta, kad importas linkęs išstumti dalį nacionalinės kultūros visuomenėje. Žmonės visame pasaulyje – europiečiai, azijiečiai, afrikiečiai ir pietų amerikiečiai – pirma žiūri praėjusių metų amerikietiškus televizijos serialus. Užsienietiškų programų importas pastaruoju metu truputį sumažėjo, tačiau net ir tautinės aistros negali sustabdyti šios tėkmės. Daugelyje trečiojo pasaulio šalių importas sudaro pusę ar daugiau vietinės televizijos produkcijos. Televizija turi nepasotinamą alkį, reikalaujantį milžiniško programų tiekimo, užpildančio kiekvieną transliavimo dieną. Skirtingų visuomenių žiūrovai gali branginti nacionalinę kultūrą, tačiau jie nenori išsiskirti su tiek daug importinių televizijos serialų. Tai, kas buvo pavadinta „žiniasklaidos imperializmu", sukelia dvikryptį perdavimą, kur eksportuotojai, turintys didelę vaizdo rinką, mielai teikia produkciją ištroškusiems užsienio klientams.

Kai kurios tautos neleidžia jokio brovimosi į jų kultūrą ir transliuoja tik tai, ką kuria pačios. Tie, kurie gali patenkinti didžiąją dalį savo televizijos poreikių, stengiasi atsispirti perdėtam užsienio brovimuisi į jų namų ekranus, ribodami nevietinių programų skaičių. Importuojančios šalys dažnai ištrina programos turinį, kuriam nepritaria. Pavyzdžiui, Amerikos televizijos kruopščiai seka fizinį smurtą. Šalys, labiau toleruojančios žmogaus brutalumą, stengiasi iš importuojamos medžiagos ištrinti tik perdėtus smurto vaizdus (Comstock & Rubinstein, 1972). Nors vertinamas kaip pramoga, importinis gėris gali veikti kaip elektroninis televizijoje rodomų papročių ir gyvenimo būdo skleidėjas. Naujų nusikalstamų veiksmų užsienio šalyse rodymas, kaip ir barometrinių bombų gamybos atskleidimas, padidina grasinimų susprogdinti oro uostą skaičių įvairiose šalyse po dienos ar kelių, kai tai buvo parodyta (Bandura, 1973), ir iliustruoja galimą tarpkultūrinio agresijos modeliavimo įtaką.

Skirtingose šios knygos dalyse pagrindžiama daugybė būdų, kuriais televizija daro įtaką žmonių mąstymui, vertybėms ir elgsenai. Televizija plečia modelių, prieinamų kitų kultūrų nariams, skaičių į gerąją

arba blogąją pusę priklausomai nuo to, kokios vertybės ir elgsena yra pabrėžiama. Užsienio televizijos įtaką visuomenės įpročiams galima išmatuoti aprašant elgesio būdų, svetimų tai kultūrai iki tarpkultūrinio modeliavimo, atsiradimą ir plitimą. Kadangi televizija užima didelę dalį žmonių gyvenimo, akultūracijos elektroninėje eroje tyrimą dera išplėsti įtraukiant ir elektroninę akultūraciją.

Remiantis socialine kognityvia teorija, galima tikėtis, kad užsienio televizijos modeliavimo galia kinta priklausomai nuo tarptautinio eksportuojančios šalies prestižo ir modeliuojamų tvarkų funkcinės vertės naujomis kultūrinėmis sąlygomis. Jautrumas užsienio modeliavimui didėja tada, kai žmonės laiko vietos kultūrą atsilikusia arba menkesne, o tai verčia jos narius užsienietišką elgseną priimti kaip šiuolaikiškumo pavyzdį. Priėmimo dažnį ir greitį didina modelių veikmė ir trokštamų padarinių išsaugojimas.

Tiesioginė palydovų komunikacija tampa nauju tarpkultūrinės įtakos varikliu. Vaizdo perdavimai gali būti siunčiami per palydovus tiesiai į namų televizorius, turinčius palydovines antenas. Ši technologijos pažanga sukėlė karštas diskusijas apie naujas tarpkultūrinės jėgos rūšis ir kultūros apsaugą. Kai palydovo signalai pasiekia visuomenę per Žemės perdavimo stotis, šalys dar gali šiek tiek kontroliuoti tai, kas yra perduodama. Jeigu žiūrovai tiesiogiai, be valstybės įsikišimo, priima tai, kad ir ką perduotų palydovai, palydovų kanalais perduodamos žinios gali turėti pasaulinę įtaką. Tie, kas valdo elektroninį eismą, įgyja galios ir pasaulinei įtakai.

Norint išvesti komunikacinius palydovus į konkrečią sinchronišką orbitos vietą, reikalingi milžiniški finansiniai ištekliai ir raketinė technologija. Šalys, kurios negali sau leisti turėti palydovų sistemos, turi vienytis ir nuomotis palydovų nešėjus iš tų, kurios juos turi. Šių technologijų taikymo kliūtis lengva apeiti, jeigu kelios šalys turi bendrą satelitinę sistemą. Vis dėlto visuomenės domesio daugiau sulaukia ne tik tai, kas valdo skirstymo sistemą, bet ir tai, kokiais tikslais tai sukurta ir kokią daro įtaką. Iš naujo atsirandantis susirūpinimas komunikacijų srityje susijęs su simboline aplinka, kuri, perduodama visuotinai, bus

sutelkta ekonominių ir politinių galingųjų rankose. Posūkis nuo antžeminės prie palydovinės perdavimo sistemos nepakeičia įprastų socialinių jėgų, sprendžiančių to, kas perduodama, turinio. Didžioji elektroninio eismo dalis apima tarptautinį verslą ir pramogas, teikiamas reklamuotojų rinkodaros tikslais. Tik maža dalis to skirta informuoti ir tarnauti visuomenės poreikiams. Kai įsijungia pasaulio galingieji, tam tikra elektroninio eismo dalis pradeda skelbti ideologinius pranešimus, kovojančius už tarptautinės nuomonės kontrolę.

Tiesioginės palydovų transliacijos didina galią, kuria viena visuomenė savo vertybes ir elgesio modelius gali perduoti kitai. Geografinių ir valdymo kliūčių užsienio įtakai išnykimas įžiebia ginčus apie poveikį nacionalinėms kultūroms. Ar kultūriniai skirtumai pasiduos kultūrinei homogenizacijai, kurios įvaizdis vyrauja palydovinių kanalų gausybėje? Ar tarptautinė politika turėtų uždrausti nepageidaujamą pasirinktų populiacijų įtaką? Ar visuomenės turi teisę ginti nacionalinį suverenitetą nuo užsienio kišimosi, kuris, būdamas nekontroliuojamas, gali suardyti nacionalinę kultūrą suirus galios pusiausvyrai?

Kultūriniai mainai nėra nauji. Visuomenės nuo seno daro įtaką viena kitai per nukariavimus, grobiamąsias ekspedicijas, žodžio ir vaizdo komunikaciją. Ir vis dėlto tai, kas sklinda, ne visada kyla iš vyraujančios kultūros. Britai perėmė rūkymo įprotį iš Amerikos indėnų grobiamųjų ekspedicijų metu ir paskleidė šį įprotį visame pasaulyje. Vis dėlto palydovinis perdavimas nepalyginamai palengvina, pagreitina ir paviešina tarpkultūrinį sąlytį. Taip yra todėl, kad vaizdo įranga, įsišaknijusi namuose, kasdien reikalauja didelės žmogaus dėmesio dalies kiekvienoje visuomenėje. Pavyzdžiui, pasaulyje mažai paplitęs amerikietiškų laikraščių ir žurnalų skaitymas, tačiau visuotinai žiūrimos amerikietiškos televizijos programos.

Neribotos tarpkultūrinės komunikacijos tėkmės šalininkai, pavyzdžiui, Pool (1979), teigia, kad šitai ne tik dera leisti, bet ir kad diegiamų vertybių susidūrimas yra socialiai pageidautinas. Rašydamas apie kultūrinę evoliuciją jis teigia, kad kultūrinę raidą paprastai pastūmėja išorinė įtaka ir jos teikiama nauda. Kultūrinio turinio priėmimas yra

atrankus ir adaptyvus. Tai reiškia, kad tinkami užsienietiški dėmenys keičiami taip, kad atitiktų vietos kultūrą, ir laipsniškai tampa kultūrinio paveldo, kurį jau saugo protekcionistai, dalimi. Remdamasis kultūrinio darvinizmo požiūriu Pool teigia, kad televizijos perdavimų įvairovė kultūros rinkoje išplečia žmogaus pasirinkimus. Iš visos įvairovės išlieka geriausi kultūros kūriniai.

Žinios apie galios dinamiką ir socialinius pokyčius į palydovinę televiziją verčia žiūrėti nei taip viltingai, kaip norėtų nesikišimo šalininkai, nei taip grėsmingai, kai ją vaizduoja protekcionistai. Kaip nenuginčijamai teigia daugelis rašytojų ir kaip įrodyta empiriškai, sunkumų dėl laisvos tėkmės scenarijaus esmė yra ta, kad tarptautinių įtakų tėkmė retai yra laisva (Lee, 1980; Littunen, 1980; McPhail, 1981; Schiller, 1971). Tie, kurie turi ekonominę ir politinę galią, yra tarp televizinių pranešimų siuntėjų, o šalys, kurios ekonomiškai ir techniškai mažiau pažengusios, linkusios atsidurti tarp gavėjų. Taigi sukurtos anglų ir amerikiečių televizijos laidos kasdien pasirodo kitų tautų namų ekranuose, tačiau Amerikos televizija importuoja iš užsienio mažiau nei 2 proc. programų (Varis, 1984). Jėgų pusiausvyros nebuvimas televizijos įtakoje kelia susirūpinimą visuomenėms, kurios jos neturi, tačiau gali būti pakeistos televizijos programose vyraujančių kultūrų.

Jėga reguliuoja kryptį, kuria teka tiek vidinė kultūrinė, tiek tarpkultūrinė įtaka. Neprivilegijuotos ir mažumos grupės smerkia tai, kad joms neleidžiama daryti poveikio žiniasklaidos priemonėms ir kad jų yra nepaisoma arba kuriami neigiami stereotipai tų, kurie gali tai daryti. Kiti, kurie mano, kad vaizdo žiniasklaida turėtų būti naudojama žmonijai gerinti, smerkia perdėtą televizijos komercializavimą, neigiantį tarnavimą visuomenei. Galios pusiausvyra, sutrikusi dėl to, kas rodoma per televiziją, sukelia daug vidinių kultūrinių ginčų.

Kultūros evoliucionistai televizijos transliaciją vertina ne tik kaip laisvą priėjimą prie žiniasklaidos priemonių rinkos, bet ir kaip tai, ar priimami kultūros dėmenys labiausiai atitinka žmogaus gerovę. Prielaida apie „geriausiųjų“ išlikimą tiek pat abejotina, kiek ir vidinės kultūrinės komunikacijos tėkmės laisvė. Didžioji dalis išplitusių užgaidų

ir madų daugiau padaro ekonominei reklamuotojų evoliucijai, o ne žmonijos gerovės pažangai. Visuotinė rūkymo įpročio sklaida, kurią dabar dauguma visuomenių mėgina išnaikinti, tėra vienas iš pavyzdžių, prieštaraujančių teiginiui, kad išlieka tik geriausi. Priėmimą dažnai lemia tai, kas visuomenėje yra prestižiškiau, o ne tai, kas pažangiau.

Žiniasklaidos terpė apima ne vien fantazijas žmonių pramogoms. Daugelyje šalių, kur transliacijos yra pagrindinė rinkodaros priemonė, žiniasklaidos priemonių reklamuotojai siūlo prabangų gyvenimo stilių, kuris eikvoja išteklius greičiau, nei juos galima atkurti, ir taip daro žalą ekologinei pusiausvyrai. Lengva reklamuoti beatodairišką vartojimą kaip elitinės kultūros užuominą arba kaip žemiškus populiarios kultūros malonumus. Vis dėlto sunku įtikinti vartotojus, puotaujančius iš daugelio kartų sukauptų išteklių, paaukoti jų dalį ateities kartoms. Kultūros kūriniai, kurie moko ir lavina kompetencijas, dažnai nepatenka į žiniasklaidos priemones, nes jie nenaudingi tiems, kurie parduoda reklamos laiką. Tokie kultūros kūriniai net neįsibrauna į žiniasklaidos idėjų rinką, nors kultūrai gali pasitarnauti labiau nei kriminaliniai serialai, kurie yra puikus būdas parduoti dezodorantus.

Tiesioginis palydovinis transliavimas didina vidinės kultūrinės įtakos galimybes, tačiau retai skelbia galą nacionalinei kultūrai, kaip verstų manyti šiam klausimui skirta retorika. Transliuotojai neskirs ribotų palydovinių kanalų skleisti programoms, kurios yra nepageidaujamos užsienio šalių namuose. Primestas transliavimas susiduria su daugybe valdžios, saugančios suverenitetą, kliūčių, milžiniškais skolų grąžinimais ir kalbų skirtumais. Daugelis žmonių ir toliau gauna užsienio televizijų peną, kai šis būna vietos priėmimo stočių, naudojančių palydovus kaip perdavimo perjungimo sistemą, išverstas į gimtąją kalbą.

Kultūrinė invazija kelia didesnę grėsmę šalims, kurios kalba ta pačia kalba, o jų gyventojai teikia pirmenybę galingesnės kaimynės televiziniam penui, kuris visiškai dominuoja televizinės įtakos tėkmėje. Pavyzdžiui, Kanada susiduria su sunkumais plėtojant ir saugant kultūrinį tapatumą. Vengdama JAV žiniasklaidos priemonių medžiagos potvynio, Kanados valdžia nustatė kvotas, o transliavimo sistema, perduodanti

amerikietiškas programas, ištrina jų reklamas (Lee, 1980). Vis dėlto kultūrinės apsaugos pastangos nėra jau tokios veikmios. Kvotos esti gana švelnios ir jas galima apeiti, o namų palydovinės antenos suteikia kanadiečiams galimybę tiesiogiai priimti amerikiečių transliaciją ir naudoti ją namų reikmėms. Net ten, kur egzistuoja kalbos barjerai, tiesioginės palydovinės transliacijos didina kaimyninės įtakos galimybes. Kuo turtingesni ir daugiau kalbų mokantys visuomenės nariai, tuo lengviau per tiesiogines palydovines transliacijas į elitinę kultūrą gali įsiveržti užsienietiškas gyvenimo būdas. Kai kurios šios vertybės ir įpročiai pamažu gali prasiskinti kelią ir į populiariąją kultūrą. Tokį sklaidos modelį lemia prestižinis modeliavimas tų, kurie turi privilegijuotą priėjimą prie užsienio žiniasklaidos priemonių.

Dauguma šalių dėl televizijos struktūros ir funkcijų atsidūrė keblioje padėtyje. Jos norėtų išsaugoti kultūrinį tapatumą, tačiau trūksta iniciatyvos arba sprendimų, kaip įgyti išteklių, reikalingų gebėjimui patiems užpildyti programas. Tai sukelia priklausomybę nuo išorės televizinio peno ir sukuria vietinius ginčus dėl importuojamų žiniasklaidos priemonių lygmens. Dalis importuojamo turinio duoda naudos vietos kultūrai, bet kita keičia žiūrovo vertybes ir elgesio modelius taip, kad šie jau taip gerai nebeveikia kultūros labui. Net vietinis penas pradeda mėgdžioti užsienietiškus stilius. Milžiniška programų kūrimo kaina verčia plėtotis regionines bendradarbiavimo sistemas, kuriose veikia panašias vertybes ir gyvenimo būdą išpažįstančios šalys. Nors tokia kultūrinė partnerystė mažina priklausymą nuo užsienietiško peno, tačiau visiškai jo nepakeičia.

Komercinis transliacijų modelis mažina veiklos kainą dėl pajamų, gaunamų už reklamą, tačiau tai galima pasiekti tik pakeitus transliacijų funkciją iš kultūrinių tikslų įgyvendinimo į tarnavimo rinkodarai. Jeigu visuomenė nesukuria patikimo valstybei tarnaujančio ir pakankamai finansuojamo kanalo, kurio programos moko ir linksmina, vietinės kultūrinės programos taip ir nepasirodo žiniasklaidos priemonėse. Žiūrovai teikia pirmenybę pataikūniškam importui, o ne skurdžiai visuomenės aptarnavimo sistemai, kuri, žiūrovų pageidavimu, tarnauja elitiniam skoniui. Galiausiai vyraujančios kultūros importas ir vietiniai

mėgdžiojimai sudaro didžiausią populiariosios žiniasklaidos kultūros dalį. Užsienio dominavimas visuomenės žiniasklaidos priemonėse patiki elektroninę gyventojų akultūraciją pašaliečiams. Tiesioginės palydovų transliacijos teikia tarpkultūrinės įtakos tėkmei naujus metmenis, kurie kelia naujus iššūkius, kaip tvarkytis su šiomis naujomis technologijomis taip, kad jos skatintų kultūrinį vientisumą.

Sklaida rinkoje

Nė viena nauja elgesio apraiška nebuvo taip plačiai tyrinėta kaip vartotojų elgesys. Daug laiko ir pinigų išleidžiama tam, kad būtų sukurtos rinkodaros strategijos, skatinančios kuo greičiau priimti naujus produktus. Kadangi pradiniai priėmėjai vaidina svarbų vaidmenį sklaidos procese, dauguma tyrimų skirti nustatyti, ar linkusieji greičiau išmėginti naujus dalykus išsiskiria kokiomis nors ypatybėmis. Jeigu tam tikri nustatomi individų tipai pirmieji priima naujas idėjas ir produktus, tuomet būtų galima tobulinti sklaidos procesą kuriant ir kreipiant reklamas žiniasklaidoje į tai, ką jie paprastai vartoja. Šie ankstyvieji priėmėjai, savo ruožtu, daro įtaką kitiems, viešindami produkto naudojimą.

Kaip minėta, pirminiai priėmimo elgesį lemiantys veiksniai yra glaudžiai susijusios su jais įtakos, – aplinkos skatuliai, numatomas pasitenkinimas, pastebima nauda, patiriama funkcinė vertė, suvokiama rizika, vidiniai vertinantys vediniai ir įvairios socialinės kliūtys bei ekonominiai apribojimai. Šie poveikį darantys veiksniai kinta priklausomai nuo produktų. Tie, kurie yra viešai išsiskiriantys, pavyzdžiui, dėvimi drabužiai, pasiduoda lengvesnei socialinei įtakai negu privačiai naudojami produktai. Jeigu tai labai brangūs dalykai, ekonominiai veiksniai gali persverti socialinius. Dėl šios priežasties priėmimo elgesį lemiančių veiksnių negalima apibendrinti visiems produktams, nebent jie priklauso tai pačiai klasei. Mažai priežasčių tikėti, jog tai, kas nauja Paryžiaus madoje, bus naujiena ir indų plovimo priemonėse. Naujovės savitumas siejasi ne tik su produktais. Jis taikomas naujų idėjų, taip pat visuomenės nuomonės sklaidai šalyje (Gray, 1973).

Vis dėlto priėmimo elgesį analizuoti geriausia remiantis psichosocialiniais determinantais, o ne žmonių tipais. Nors ir kaip būtų, kai kurie rinkodaros tyrimai prognozuojami remiantis prielaida, kad naujų produktų pirkimą didžiąja dalimi lemia asmenybės bruožai, skatinantys priėmimo elgesį. Kaip paprastai būna visuotiniuose asmenybės bruožų matavimuose, jie nesulaukė didelės sėkmės numatant naujų produktų ar madų priėmimą. Taip pat nėra sutariama, kas produktų gausoje nustato kryptį, išskyrus artimai susijusias įprastas prekes. Vis dėlto kai kuriuos tyrinėtojus šios tyrimų krypties laikytis drąsina neesminiai silpnų metodikų rezultatai. Priėmimo elgesio matavimai, remiantis tikromis pirkimo datomis, naudojami retai, o pasisakymai apie asmenines savybes ir naujoves koreliuojami arba su teiginiais apie pirkinius, arba su ketinimais pirkti. Egzistuoja neatitikimas tarp to, kas teigiama, ir tikrų pirkimo datų, o ketinimai pirkti ne visuomet įgyvendinami. Šalutiniai veiksniai dažnai panašiai iškreipia skirtingus pranešimų apie save matavimus. Žmonės, kurie giria tam tikrą madą, linkę pranešti apie greitesnį ir stipresnį jos priėmimą, negu tai įvyksta iš tikro. Ir priešingai, tie, kurie skatinami daryti kažką, kas yra socialiai ir asmeniškai nevertinga, nuvertins tai, kaip greitai ir kiek jie tai priims. Vadinasi, koreliacijos tarp žodinių ataskaitų paprastai būna iškreiptos.

Iš silpnų ir prieštaraujančių duomenų dažnai daroma išvada, kad pateiktųjų matavimų patobulinimas duos geresnių rezultatų numatant vartotojo elgesį. Pavyzdžiui, Midgley ir Dowling (1978) pabrėžia bendro naujoviškumo bruožo buvimą, kuris pamažu skatina naujų produktų priėmimą. Vis dėlto naujoviškumo bruožo matavimas numatymui nesulaukė didelio pasisekimo. Midgley ir Dowling teigia, kad bruožas yra realus, tačiau matavimai – klaidingi. Jie palaiko kaupiamąjį naujoviškumo matavimą, gaunamą įvertinant arba produktų, pirktų pastaruoju metu, skaičiumi, arba pasirengimu pirkti naujus produktus, nepaisant kitų patirties. Dėl kelių priežasčių būtų galima teigti, kad bendras naujoviškumo matavimas pakoreguos neapibrėžtą ryšį tarp bruožo ir elgesio. Žmonės atsirenka tai, ką pritaiko, o ne paprasčiausiai elgiasi kaip į naujoves linkę ar nelinkę tipai. Kadangi jie perka

vienus produktus ir atmeta kitus, vidurkio matavimas, kuris nerodo polinkio į kurią nors produktų klasę, nebūtinai pagerins numatymą. Apibendrinantis bruožų požiūris nukreipia dėmesį nuo tarpininkų, galinčių paaiškinti, kaip tas pats naujoviškumo bruožas gali sukelti tiek naujų produktų priėmimą, tiek atmetimą.

Teorijoms, įtraukiančioms veiksnius, kurie daro nedidelę įtaką priėmimo elgesiui ir matavimų kokybei, kyla numatymo sunkumų. Psichosocialinių veiksnių matavimas, besiremiantis tam tikrų produktų klase, teikia patikimesnį priėmimo elgesio matą. Šių determinantų esmės neužčiuopia daugiaprofiliniai klausimynai, kur klausimai išdėstomi neapibrėžtai norint pasiekti kuo daugiau tikslų. Daugelis prognozių apima socialinę įtaką ir savitus naujovių požymius, kintančius priklausomai nuo produkto. Jau anksčiau matėme, kad naujovių priėmimas iš dalies priklauso nuo aktyvių santykių tarp asmeninių ir naujovės požymių. Ostlund (1974) nustatė, kad produkto naudos, rizikos, darnos ir reikalingų įgūdžių suvokimas buvo susijęs su produkto priėmimu, o asmenybės bruožai, kaip manoma, lemiantys polinkį į naujoves, turėjo mažai numatomosios vertės.

Kita rinkodaros strategija yra skirstyti žmones pagal tai, kaip jie suvokia tam tikro produkto naudą. Tuomet reklamos šaukinius galima kreipti į skirtingas rinkos dalis priklausomai nuo jų psichologinio profilio. Sunkumus dėl šių profilį atitinkančių požiūrių, ypač jeigu suvokiama nauda apibrėžiama nuostatų sąvokomis, kelia tai, kad jie yra per daug nepatikimi, kad turėtų numatomąją vertę (Yuspeh & Fein, 1982). Maži pokyčiai matavimo kontekste arba formate tuos pačius žmones suskirsto skirtingai. Galiausiai rinkodaros strategijas galima pritaikyti prie labiau priklausomų veiksnių, tokių kaip demografinis skirstymas pagal amžių, lytį ir socioekonominis lygmuo, kuris ir numato vartotojo elgesį.

Skaitytojai atpažins daugelį prieštaravimų, aptinkamų tradicinėse asmenybės teorijose – pasirinktiniai determinantai, bruožų ir profilių numatantieji veiksniai, junginiai, psichodinaminiai ir statistiniai numatantieji veiksniai – ir rinkodaros teorijoje, ir produktų pardavimo visą gyvenimą tyrimuose. Tokių požiūrių išsakoma prognozė neatrodo

labai svari. Priešingai, sukonkretinti tinkamų psichosocialinių vartotojų elgesio determinantų matavimai daro įtaką numatymui. Vis dėlto prognozavimo tobulinimas nebūtinai užtikrina sklaidos proceso kontrolę. Kai kurie faktoriai, itin veikiantys sprendimus dėl pirkinių, pavyzdžiui, pajamos, yra lengvai matuojami, tačiau jais sunku manipuliuoti. Žinojimas, kad santykiška nauda greitina priėmimą, nepadeda rinkodaros specialistams, jeigu jų reklamuojami produktai nesuteikia naujos naudos. Reklaminiai šaukiniai gali didinti pradinį pardavimą, tačiau didina riziką atsirasti nepatenkintiems priėmėjams, kurie atkalba kitus išmėginti produktą.

Apibendrinant galima teigti, jog modeliavimui ir kitoms įtikinimo formoms tenka pagrindinis vaidmuo perduodant įtaką, tačiau tie, kurie prieina prie įtakos instrumentų, gali tik iš dalies kontroliuoti sklaidos procesą. Ne viskas, kas modeliuojama, išpopuliarėja. Dispozicinės ypatybės gana ribotai numato, kas iš didelio galimų priėmėjų skaičiaus bus paveikiausias. Socialiniai ir ekonominiai veiksniai, kurie iš dalies reguliuoja priėmimo elgesį, riboja įtikinimų galią. Vis dėlto operuodami determinantais, kuriuos gali kontroliuoti, rinkodarininkai padeda kurti visuomenės skonį ir gyvenimo būdą.

Šios įtakos poveikis žmogaus gerovei kelia daug karštų ginčų. Verslo atstovai teigia, kad rinkodara pajvairina gyvenimo kokybę, įvesdama naudingus produktus ir skleisdama informaciją apie juos. Socialiniai kritikai – nurodydami paviršutiniškus komerciškai sukeliamus norus, ekstravagantiškos vartosenos išlaidumą, ardomąją klaidingų įtikinėjimų įtaką – daro išvadą, kad už gaunamą naudą vartotojai moka asmeninę ir socialinę kainą.

Agresijos sklaida

Daug socialinės sklaidos pavyzdžių yra susiję su komerciškai reklamuojamomis, tačiau socialiai nepriimtinomis veiklos formomis. Socialiai nepriimtinų veiklų priėmimo procesas, kurį rodo atsitikimų skaičius, yra labai panašus. Pavyzdžiui, naujų kolektyvinių protestų ir agresijos

stilių plitimas atitinka įprastą sklaidos modelį (Bandura, 1973). Vis dėlto nepriimtinų modelių priėmimo dažnis paprastai būna lėtesnis, o plitimo mastai – daug mažesni. Dažniausiai praeina daug daugiau laiko iki visuotinio antisocialaus elgesio priėmimo, negu kad priimant prosocialius elgesio stilius. Egzistuoja daug priešinės įtakos formų, galinčių įveikti brangiai kainuojantį elgesį.

Kolektyvinis protestas. Kolektyvinio protesto būdai, kurie veikia pokyčius, yra ne tik priimami žmonių, susiduriančių su panašiais sunkumais, bet ir plinta į kitas sunkumų patiriančias sritis. Pilietinių teisių judėjimas, kuris buvo sumodeliuotas Gandhi neprievartinio pasipriešinimo žygių (King, 1958), suteikė modelį kitoms protesto kampanijoms, nukreiptoms prieš neteisybės ir žeminamų socialinių tvarkų naikinimą. Neprievartinio kolektyvinio protesto modelis persidavė judėjimui prieš karą Vietname, kitoms nuskriaustųjų grupėms ir antibranduoliniam judėjimui.

Neramus XX a. šeštasis dešimtmetis tapo greitų agresyvesnių kolektyvinio protesto stilių liudytoju. Miesto maištas Los Andželo Wattso rajone greitai peraugo į nacionalinį reiškinį, pasireiškiantį įprastu modeliu: nuosavybės padeginėjimu, apiplėšimais, snaiperių šūviais mieste ir užmiestyje (Kerner, 1968). Pasibaisėtinos miestų getų gyvenimo sąlygos suteikė priežastį smurtiniams atsakams. Konkreti maišto vieta ir laikas, regis, priklausė nuo prieš tai įvykusios policijos provokacijos. Beveik kiekvienas miesto maištas buvo įplieskiamas provokuojančių policijos susidūrimų su getų gyventojais, kurie sukeldavo stebinčiųjų smurtą (Levy, 1968). Tai, kad atsitiktiniai susidūrimai veikė kaip prielaidos maištui, apsunkino numatymą, besiremiantį tik pasibaisėtinomis sąlygomis, kuriuose miestuose pasireikš pilietiniai neramumai ir kada tai galėtų atsitikti (Caplan, 1970; Lieberson & Silverman, 1965). Vis dėlto modeliavimas buvo geras kolektyvinių protesto formų pranašautojas.

Studentų miestelio Berklyje protesto judėjimas prieš karą Vietname pasitarnavo kaip sėdimojo protesto metodo modelis visos šalies universitetams (Gurr, 1979). Ramų sėdėjimą pamažu pakeitė agresyvesnės pro-

testo formos, užsibaigiančios universiteto funkcijų suardymu ir galiausiai pastatų niokojimu. Modeliavimo įtaka sulig laiku gali iš esmės pakeisti asmenines savybes, koreliuojančias su karingais veiksmais. Studentų protesto judėjime socialiai įžvalgūs studentai garsiuose universitetuose sukūrė protesto būdą. Kaip ir dauguma prestižinio modeliavimo atvejų, modelį laipsniškai pasisavino studentai, pasižymintys skirtingomis savybėmis ir besimokantys skirtingose mokymo įstaigose. Kai modeliavimo įtaka laikui bėgant įgyja jėgos, aiškėja skirtingi ankstyvosiose ir vėlyvosiose agresijos sklaidos stadijose asmenybiniai aktyvumo koreliatai (Kahn & Bowers, 1970; Mankoff & Flacks, 1971). Asmeninės savybės daro mažesnę įtaką agresyviems veiksmams, kai juos veikia modeliavimas ir grupinė įtaka (Larsen, Coleman, Forges, & Johnson, 1971).

Agresyvūs ir teroristiniai išpuoliai. Lėktuvų užgrobimas suteikia galimybę pamatyti grafinį greitos sklaidos ir agresyvių išpuolių mažėjimo vaizdą. Apie oro piratavimą Jungtinėse Amerikos Valstijose nebuvo girdėta iki tol, kol 1961 m. nebuvo užgrobtas lėktuvas į Havaną. Prieš šį įvykį kubiečiai grobdavo lėktuvus į Majamį. Šiuos įvykius lydėjo užgrobimų banga tiek JAV, tiek kitur, galiausiai apėmusi 70 valstybių. Po to užgrobimų skaičius Jungtinėse Valstijose sumažėjo, tačiau daugėjo kitose šalyse, todėl tarptautinis oro piratavimas tapo ganėtinai įprastas (Bandura, 1979). Išradingas užgrobėjas D. B. Cooper sugalvojo pabėgimo techniką – jis iškeisdavo keleivius į parašiutą ir didelę išpirką (*San Francisco Chronicle*, 1971). Tuomet jis nusileisdavo parašiutu iš lėktuvo kokioje atokioje vietovėje. Žinios apie tokį modelį vėl lėmė užgrobimų gausėjimą Jungtinėse Valstijose, nes kitus grobikus dar labiau įkvėpė sėkmingas pavyzdys. Per keletą mėnesių įvyko 18 pabėgimų iš užgrobtosios vietos pasitelkus parašiutus. Vieši areštai paskatino tolesnius užgrobimo strategijos tobulinimus, reikalaujančius naujų atsakomųjų priemonių. Kai technika, atnešanti greitus turtus, tampa visuotinai žinoma, sunku sekti jos naudojimą tol, kol visuomenė jos nepamiršta. Po kelių metų oro piratavimas tiek JAV, tiek kitose šalyse staiga sumažėjo dėl priežasčių, kurias čia ir aptarsime.

Kartais pramoginė žiniasklaida teikia puikių pavyzdžių agresyvios elgsenos stiliaus sklaidai. Televizijos programa „Pasaulio pabaigos skrydis" yra puiki iliustracija dėl naujos modeliuojamos strategijos. Jos siužete oro linijų pareigūnams grasina sprogdintojas, esą jeigu jis tūpdamas nusileis žemiau nei 5 000 pėdų, tarpkontinentiniame laineryje sprogs aukščiui jautri bomba. Galiausiai pilotas pergudrauja sprogdintoją pasirinkdamas oro uostą, įsikūrusį aukščiau kritinio lygmens. Sprogdinimų mėginimai, naudojantis tuo pačiu barometrinės bombos scenarijumi, labai aiškiai padidėjo per kitus porą mėnesių po transliacijos (Bandura, 1973). Be to, po dienos ar kelių, kai programa buvo pakartota skirtinguose Jungtinių Valstijų ir kitų šalių miestuose, oro linijos susidūrė su kitais sprogdinimo mėginimais reikalaujant pinigų už tai, kad sprogdintojai pasakys aukščiui jautrių bombų buvimo vietą skrendančiuose lėktuvuose. Lėktuvai būdavo grąžinami į aukštai įsikūrusius oro uostus, o oro uostų pareigūnai net mokėjo sprogdintojams išpirkas vien tam, kad sužinotų, jog jokių bombų nėra. Programos kartojimas Anchorage vieną aliaskietį žiūrovą praturtino 25 tūkst. dolerių, o retransliacija Sidnėjuje australiečiui greitai sukrovė 560 tūkst. dolerių turtą, gautą iš „Qantas". Jis suteikė savo grasinimui daugiau jėgos, nukreipdamas „Qantas" pareigūnus prie saugojimo spintelės, kur buvo padėjęs savadarbę barometrinės bombos kopiją.

Kai buvo pagrobtas JAV ambasadorius ir iškeistas į politinius kalinius, Brazilijoje buvo sukurtas naujas politinis kolektyvinių derybų modelis. Ši praktika greitai pasklido Lotynų Amerikoje, kai kiti konsulatų ir ambasadų pasiuntiniai buvo pagrobti Argentinoje, Brazilijoje, Gvatemaloje, Urugvajuje ir Dominikos Respublikoje ir laikomi įkaitais tol, kol buvo paleisti politiniai kaliniai (Bandura, 1973). Kanada ir Turkija, kurios taip pat turi atskalūniškų politinių jėgų, netrukus prisijungė prie Pietų ir Centrinės Amerikos šalių, kur buvo pagrobti konsulai.

Yra keletas aiškinimų, kodėl panašūs veiksmai pasireiškia beveik vienu metu gerokai viena nuo kitos nutolusiose vietose. Gali būti teigiama, kad įvykių panašumas yra paprasčiausias atsitiktinumas ir kad jie iš ti-

krųjų nėra modeliavimo proceso padarinys. Stilistinis taktikų panašumas, dažnai naujas ir greitas epizodų, vykstančių greta vienas kito laike, augimas neleidžia daryti išvados apie paprasčiausią atsitiktinį sutapimą. Antras galimas paaiškinimas tas, kad agresyvių incidentų protrūkis yra reguliuojamas grupės slaptų jų šalininkų. Kartais prie kolektyvinės agresijos plitimo prisideda kovojančių šalių derybininkų apsilankymai nekuriant jokio organizuoto strateginio puolimo. Vis dėlto modeliuojamos taktikos dažnai priimamos labai skirtingose vietose žmonių, kurie nei pažįsta vienas kitą, nei seka bendrų derybininkų nurodymus.

Sunku konkrečiai įvardyti kolektyvinio reiškinio determinantus. Vis dėlto įrodymai, jog laikiną kolektyvinės agresijos sklaidą galima prognozuoti remiantis kintamaisiais, kurie veikia ir modeliavimą, teigia, kad modeliavimas yra svarbus šiam procesui. Pitcher, Hamblin ir Miller (1978) atliko įvairių formų kolektyvinio smurto proveržių (pavyzdžiui, linčiavimas, žydų pastatų vandalizmas, lėktuvų užgrobimas, žemės ūkio protestai) analizę, matuodami kurstomojo modeliavimo ir slopinančių bausmių dažnį, siekdami numatyti panašių smurto įvykių laikiną kryptį. Sąlygiškas abiejų determinuotų grupių stipris padeda numatyti smurto apraiškų didėjimą ir mažėjimą taip pat gerai, nepaisant konkrečios kolektyvinio smurto formos.

Laikinas įsižiebiančios sklaidos vėlavimas

Ryškios nesocialaus, arba antisocialaus, elgesio apraiškos sklinda lėčiau negu tai vyksta prosocialios naujovės atveju. Skirtingos pasekmės ir socialiniai skatuliai, susiję su skirtinga elgsena, didžiąja dalimi paaiškina laiko skirtumą tarp elgesio apraiškos ir vėlesnio jo priėmimo. Kaip matėme, ankstyvas socialiai vertingų naujovių priėmimas gali atnešti naudos vartotojui ir daugeliu atvejų – socialinį pripažinimą. Ir, priešingai, draudžiamas įstatymo arba papročių elgesys gresia bausme. Todėl reikia tam tikro ryškių pavyzdžių kiekio, kad jis gerokai sumažintų ribojimus modeliuojamam elgesiui kartoti. Net sumažėjus slopinimui, antisocialiam elgesiui reikia stiprių nepageidaujamų skatulių arba nu-

matomos naudos tam, kad būtų priimtas. Žmonės paprastai nesielgia rizikingai tol, kol neturi tam tikro skatinimo tai daryti ir kol nesusiklosto palankios aplinkybės.

Kadangi žmonės nenoriai imasi veiklų, už kurias gali būti baudžiami, kolektyvinių protestų ir agresijos pradininkai nepasižymi dideliu kuklumu ar suvokiamu neveiksmingumu. Be to, jie tikisi kovingais veiksmais pakreipti įvykių tėkmę (Bandura, 1973; Caplan, 1970; Lipset, 1966). Kai agresija ima plisti, nebeslopinami plačiai pasklidusio modeliavimo padariniai ir numatoma nauda skatina net ir ne tokių pasitikinčių savimi agresyvius veiksmus. Jeigu tyrėjai nesugeba išskirti pradininkų ir tų, kurie tampa priėmėjais vėlesniais sklaidos proceso etapais, prie kolektyvinių veiksmų prisidedančių žmonių asmeninės ypatybės nublanksta.

Neatitikimas tarp laukiamos ir tikros patirties lemia tai, ar ilgai žmonės dalyvaus agresijoje. Žiniasklaida paprastai praneša apie dramatiškiausias kolektyvinio protesto ypatybes, o ne pasakoja apie ilgas protestuotojų nuobodulio ir nuovargio valandas. Tokie atrenkamieji blyksniai kuria bičiulystės ir nuoširdaus atsidavimo, o ne spaudimo paklusti, atitrūkimo nuo likusios bendruomenės ar nusivylimo greita nesėkme įspūdį (Keniston, 1968). Daugelis dalyvių, kurie įsitraukia į protestus dėl jų tariamai jaudinamo pobūdžio, greitai iškrinta, kai iš tikrųjų patiria, su kuo ši veikla yra susijusi. Nauji elgesio stiliai taip pat greitai praranda teigiamą vertę dėl per didelio naudojimosi jais. Kai nuolat sakomos tos pačios kalbos ir taikomos tos pačios taktikos, protestai įgyja surežisuotos veiklos, o ne nuoširdžios principų raiškos pobūdį. Jeigu lyderiai sumenkina savo autentiškumą iki banalių kalbų, į jų sakomus šaukinius pradedama žiūrėti kaip į manipuliacijas ir pasipriešinimas joms didėja. Galiausiai kai kuriais atvejais kolektyvinis protestas ir agresija sumažėja, nes jiems pasiseka pasiekti trokštamų reformų. Tai panaikina tolesnių protestų poreikį.

Linijinės projekcijos klaida. Formalių atsakomųjų priemonių įtaka sklaidos modeliams kelia tiek teorinį susidomėjimą, tiek dėl pritaikymo socialinėms veikloms. Kolektyvinės agresijos kryptis dažniausiai

nustatoma neteisingai dėl linijinės projekcijos klaidos, kai laikoma, kad agresyvūs veiksmai ir toliau dažnės. Tikėdamosi augančių sunkumų, kontroliuojančios įstaigos imasi perdėtų atsakomųjų priemonių kaip tik tuo metu, kai elgesys yra jau bebaigiąs išnykti, ir taip tik jį pailgina. Formalios atsakomosios priemonės įtvirtinamos tada, kai reiškinys jau pradėjęs nykti, todėl visuomenė nevisiškai supranta, jog susidūrė su rimtais sunkumais, tol, kol incidentų dažnis nepasiekia tokio lygmens, kai tampa labai pastebimas. Net tuomet lieka ganėtinai ilgas laiko tarpas tarp viešo atpažinimo ir institucinių veiksmų. Taigi iki tol, kol visuomenė telkia įstatymų leidžiamuosius ir teisinius mechanizmus, elgesys jau būna suvaldytas neformaliomis priemonėmis. Kai tai nutinka, reiškinio mažėjimas aiškinamas atsakomosiomis priemonėmis, nors iš tikrųjų jos tik laikinai pakurstė nykstantį reiškinį.

Lėktuvų užgrobimas – laikino vėlavimo pavyzdys. Elektroninis keleivių ir bagažo tikrinimas buvo įdiegtas praėjus metams nuo to laiko, kai užgrobimų skaičius ryškiai sumažėjo dėl visai kitų priežasčių. Lėktuvų personalas ištobulino gebėjimus nustatyti ir sustabdyti užgrobėjus, todėl jų sėkmės galimybės smarkiai sumažėjo. Be to, didelė užgrobimų sklaida paskatino tarptautinių susitarimų atsiradimą, todėl oro piratai nebegalėjo rasti vietos, kur galėtų nutupdyti užgrobtą lėktuvą. Tai itin sumažino užgrobimų skaičių dar prieš tai, kol buvo įdiegtos elektroninės stebėjimo sistemos.

Ką tik aprašytas modelis būdingas ne tik agresijai. Kartkartėmis padidėja asmenų, pirmąkart pamėginančių heroino, skaičius (de Alacron, 1969; Dupont & Greene, 1973; Hughes, Barker, Crawford, & Jaffe, 1972). Kiekvieno cikliško pokyčio metu naujų heroino vartojimo atvejų skaičius aiškiai pakyla ir staigiai nukrinta, palikdamas daug priklausomų asmenų. Hugheso ir kolegų paskelbti duomenys teigia, kad griežčiausios bausmės už narkotikų laikymą ir pardavimą paprastai atsiranda, kai naujų vartotojų kiekis sumažėja. Autoriai pateikia duomenų, kad neformali socialinė kontrolė vaidina pagrindinį vaidmenį skatinant tolesnį priklausomybių plitimą. Narkotikų kainų kilimas, atsirandantis dėl padidėjusio heroino poreikio kulminaciniu

laikotarpiu, atgraso naujus vartotojus, kurie kitu atveju būtų linkę jį išmėginti. Kai bendruomenė sukaupia tam tikrą skaičių priklausomų nuo heroino asmenų, ji patiria žalingus kriminalinius priklausomybės padarinius. Peraugęs į kriminalinę veiklą, narkotikų vartojimas, kuris buvo bendruomenės kantriai toleruojamas kaip naujas subkultūros stilius, pradedamas smerkti (Dupont & Greene, 1973; Hughes *et al.*, 1972). Kai piktnaudžiavimo narkotikais pavojus tampa aiškiau matomas (tą rodo pažįstamų areštas ir įkalinimas), kiti nebe taip noriai imasi eksperimentų su narkotikais. Padažnėję žiniasklaidos pranešimai apie narkotikų reidus ir priklausomybės pavojų veikia kaip papildomi įtikinamieji veiksniai.

Epidemiologinės intervencijos strategijos stengiasi sustabdyti heroino plitimą ankstyvuosiuose etapuose (Hughes & Crawford, 1972). Stengiamasi kuo greičiau nustatyti naujus priklausomybės atvejus ir gydyti juos taip, kad šie neperduotų įpročio kitiems. Sklaidos kryptį galima keisti pirmiausia sutelkus jėgas į įtakingiausius lyderius. Vis dėlto kyla daug kliūčių įtvirtinant tokią programą. Heroino vartojimas paprastai skleidžiamas draugyste paremtais tinklais tarp žmonių, kurie yra ankstyvosiose eksperimentacijos stadijose ir dar nėra patyrę neigiamų narkotikų vartojimo pasekmių (Brown, Greene, & Turner, 1976). Ankstyvieji vartotojai, kurie mano, kad heroinas teikia tik malonių išgyvenimų, ir naiviai mano galėsią kontroliuoti medžiagos vartojimą, neturi didelio troškimo keistis. Kadangi kiekvienas pradininkas patraukia tik kelis naujus vartotojus, sklaidos proceso sekimas reikalautų rasti didelį skleidėjų skaičių ir įtikinti juos nedaryti to, ką jiems patinka daryti.

Skelbiamos nelaimės kaip mirtinų veiksmų priežastys

Skirtingų tyrimų krypčių duomenys rodo, kad susidūrimas su žiniasklaidoje vaizduojamu smurtu gali didinti agresiją (Bandura, 1973; Liebert, Sprafkin, & Davidson, 1982; Murray, 1980). Tokie rezultatai leidžia kelti klausimą apie tai, ar skelbiama informacija apie mirtį taip pat

skatina mirtinus mėginimus. Žiniasklaidos įkvėpti nusikaltimai, nukreipti prieš turtą, ir žmogžudystės taip pat nėra retenybė (Hendrick, 1977). Apsvarstykime kelis pavyzdžius. Paauglys vis prisimena Specko masinę seselių žmogžudystę ir Whitmano masinį mokinių sušaudymą tol, kol vieną dieną pats surengia žudynes šventės grožio salone (*The New York Times*, 1966). Jaunas pavydus vyras pasakoja, kaip jis nušovė ankstesnį draugą pamatęs, kaip lengva žudyti žmones daugelyje Oswaldo šaudymo kartojimų per televiziją (*Portland Press Herald*, 1963). Pagyvenęs pensininkas taip aiškina savo trumpą apiplėšimų istoriją: apiplėšimas televizijoje „atrodė toks paprastas, kad tapo fiksacija" (*San Francisco Chronicle*, 1975).

Nusikalstamus veiksmus paprastai sukelia keli neįprasti veiksniai, tokie, kurių vieno nesant įvykis iš viso neįvyktų. Didelėje populiacijoje dalis žiūrinčios visuomenės gali patirti būtinas išankstinio poveikio sąlygas, kurioms žiniasklaidos įtaka tampa mirtinų veiksmų jungikliu. Ginčuose apie tai klausimas dėl žiniasklaidos įtakos dažnai klaidingai vaizduojamas ir aptariamas kaip vienintelė elgesio priežastis. Kadangi elgesys reikalauja daugelio determinantų buvimo kartu, svarbiau yra ne ieškoti vienintelės žmogaus veiksmų priežasties, o nagrinėti, ar žiniasklaidos įtaka veikia kaip svarbus elgesio priežasčių dėmuo.

Phillips (1985) pritaikė laiko grupių analizę matuodamas žiniasklaidos sukeltus smurto veiksmus. Šiuo požiūriu smurto veiksmų dažnis, pasireiškiantis per savaitę nuo tada, kai apie tokį smurtinį įvykį buvo pranešta, lyginamas su dažniu, buvusiu prieš savaitę tomis pačiomis savaitės dienomis. Atitikimo procedūros metu derinami savaitiniai, mėnesio ir sezono smurtinio elgesio svyravimai laike. Socialinės įtakos natūraliems įvykiams, apie kuriuos skelbiama žiniasklaidoje, analizė leidžia atlikti natūralų eksperimentą, jei pasirūpinama tam tikromis sąlygomis: lyginamieji laikotarpiai prieš ir po įvykio turi būti gerai suderinti; galima išmatuoti poveikio atgarsį; egzistuoja geri teoriniai kitų veiksnių, galinčių sukelti tokius poveikius, patikslinimai, leidžiantys pritaikyti tinkamus statistinius matavimus; taip pat yra žinomi kitų galimų priežasčių atgarsių matavimai. Tokio požiūrio vertė ribota tuomet, jeigu poveikis

matuojamas prastai, o statistinė kitų galimų priežasčių kontrolė labiau remiasi duomenų prieinamumu, o ne teoriniais svarstymais. Analizės, kurios atitiko didžiąją dalį metodologinių reikalavimų, parodė, kad žiniasklaidoje skelbiamas smurtas sukelia trumpą, staigų smurtinių veiksmų didėjimą, pasiekiantį viršūnę po trijų keturių dienų.

Yra žinoma, kad kino žvaigždžių ir kitų garsių žmonių savižudybės sukelia savižudybių bangą. Pavyzdžiui, mėnesį po to, kai nusižudė Marilyn Monroe, savižudybių skaičius pakilo 12 proc. (Phillips, 1974). Šlovė teikia platų sau sukeltos mirties atgarsį. Paviešintos net mažiau žinomų žmonių savižudybės taip pat didina savižudybių skaičių. Taigi veikiausiai idėja, įtvirtinta paviešintu pavyzdžiu, o ne pats garsenybės statusas yra svarbus sukeliantis veiksnys. Publikuojami pranešimai apie savižudybes sukelia trumpą savižudybių pakilimą kelios dienos po įvykio (Phillips, 1977, 1985). Įtariama, kad kai kurios savižudybės slepiamos kaip autoįvykiai tam, kad būtų išvengta savižudybės stigmos šeimai ir būtų išmokėtas gyvybės draudimas. Vieno vairuotojo mašinoje mirtys sudužus vieninteliam automobiliui padažnėja iškart po savižudybės paskelbimo, o kelių automobilių susidūrimo sukeltų mirčių skaičius nepadidėja, nepadaugėja ir mažų sužeidimų. Skelbiamų savižudybių įtaka eismo įvykiams pasikartojo skirtinguose regionuose ir skirtingu laiku (Bollen & Phillips, 1981). Kuo daugiau viešumos suteikiama savižudybei, tuo smarkiau pakyla mirčių automobiliuose skaičius kitą savaitę. Amžiaus panašumas į skelbiamą savižudybę didina jos skatinamąjį poveikį.

Paviešinamų mirčių formos kitimas sukelia atitinkamus pokyčius ir išprovokuotuose veiksmuose. Nors pranešimai apie pavienes savižudybes didina pavienių mirčių automobiliuose skaičių, skelbiamos žmogžudystės ir savižudybės trumpam padidina mirtinų kelių eismo įvykių skaičių, kai automobilyje būna daugiau žmonių. Tai veiksmas, kuriuo vairuotojas atlieka tiek savižudybę, tiek žmogžudystę, paslėptas po nelaimingu atsitikimu. Panašiai mirtinų privačių lėktuvų sudužimų skaičius trumpam padidėja paskelbus apie žmogžudystes ir savižudybes, o sudužimų, kai žūsta skrendantis vienas pilotas, – ne. Tokie rezultatai

leidžia daryti prielaidą, kad kai kurie daugelį mirčių nešantys sudužimai gali būti žmogžudystės ir savižudybės, atrodančios kaip nelaimingi orlaivių atsitikimai.

Pranešimai apie natūralias garsenybių mirtis nepakeičia savižudybių dažnio (Phillips, 1974). Tai leidžia daryti prielaidą, kad sau sukeltų mirčių pakilimas iškart po plačiai paskelbtos savižudybės atspindi modeliavimo procesą, o ne tiesiog sielvartą dėl naujienų apie garsenybių mirtį. Phillips teigia, kad savižudybės, apie kurias pranešama, bet jos plačiai nenušviečiamos, neturi tokio skatinamojo poveikio. Taigi įmanoma informuoti visuomenę apie reikšmingus įvykius nepaskleidžiant tragedijos, apie kurią pranešama. Deja, laikraščiai ir naujienų laidos, ypač vietos lygmeniu, klesti išnaudodamos žmogiškąją tragediją. Modeliavimo reiškinio visuotinumas toliau atskleidžiamas tyrimuose, rodančiuose, kad smurto veiksmai, prikaustantys nacionalinį dėmesį, panašiai skatina trumpą žmogžudysčių skaičiaus augimą (Phillips, 1983). Kuo daugiau skelbiama smurtinių įvykių, tuo didesnis žmogžudysčių kilimas.

Apibendrinti duomenys rodo, kad žiniasklaidos provokuojamų smurto veiksmų didėjimo laipsnis kinta priklausomai nuo įvykio viešumo laipsnio, geografinių sričių, kuriose įvykis labiausiai viešinamas, amžiaus panašumų ir konkrečios formos, kurią įgijo mirtinas veiksmas. Tokie daugybiniai ryšiai padidina modeliavimo reiškinio sėkmingumą. Pakilimas būna po kelių dienų, o ne išryškėja iškart. Tokį trumpą laiką gali paaiškinti keletas veiksnių. Žiniasklaidos įtaka elgsenai pasireiškia per kognityvų apdorojimą ir sąveikoje su kitais determinantais, veikiančiais asmens gyvenime. Anekdotiniai pranešimai kelia prielaidą, kad tuomet, kai idėjos paimamos iš žiniasklaidos ir paverčiamos smurto veiksmu, tai paprastai vyksta per mąslų procesą, kuriame idėjos vyrauja asmens sąmonėje ir išplėtojamos, kad atitiktų asmenines aplinkybes. Mažai tikėtina, kad žiniasklaidos įtaka pasireiškia sinchroniškai su visais kitais veiksniais, sukeliančiais neleistiną elgesį, iškart po susidūrimo. Vis dėlto palaikydamas idėją gyvą, kognityvus atgaivinimas didina tikimybę, kad reikiami veiksniai pasireikš kartu arba bus sukurti asmens, linkusio į smurtą. Sprendimas įvykdyti savižudybę ar

žmogžudystę nepriimamas lengvai arba be konflikto. Prireikia laiko, kad būtų sumažinti nepriimtinų minčių suvaržymai ir jos pasireikštų smurtiniu veiksmu. Net sprendimas veikti reikalauja laiko ir išteklių jam įvykdyti. Visi šie veiksniai sukuria laiko tarpą, per kurį ima veikti modeliavimo procesas, paskatintas žiniasklaidos įtakos.

Sveikos tvarkos sklaida

Sveikatos determinantų analizė rodo, kad psichosocialiniai veiksniai, sąveikaudami su biologiniais veiksniais, yra labai svarbūs ir žmogaus sveikatai, ir ligai. Psichosocialiniai veiksniai gali paveikti neuroendokrininę ir kitas fiziologines sistemas, pablogindami kūno funkcijas ir padidindami pažeidžiamumą infekcijoms. Kai kurie mechanizmai, atliekantys tarpininkų vaidmenį šiame procese, analizuojami kitose knygos dalyse. Šis aptarimas labiausiai susijęs su gyvenimo būdo įpročių poveikiu sveikatai ir tuo, kaip įpročius, skatinančius organizmo disfunkcijas, galima pakeisti bendruomenės lygmeniu.

Nuodugniai išanalizavęs mirtingumo dažnį šalyje ir skirtingose šalyse Fuchs (1974) atskleidė, kad išlaidos sveikatos priežiūros srityje turi mažai įtakos gyvenimo trukmei. Vis dėlto pagerėjusi prevencinės medicinos ir imunizacijos programų kokybė turi įtakos žmonių gyvenimo trukmei. Be genetinio paveldo, kurio negalima pakeisti, fizinė sveikata didžiąja dalimi priklauso nuo gyvenimo būdo įpročių ir aplinkos sąlygų. Žmonės kenčia fizinius negalavimus ir per anksti miršta daugiausia dėl blogų įpročių, kuriems galima užkirsti kelią. Jie valgo per daug, todėl priauga svorio, ribojančio jų fiziologines sistemas; arba jie valgo netinkamą maistą, tokį kaip labai riebūs patiekalai, kurie užkemša jų arterijas, arba labai sūrų maistą, didinantį kraujospūdį; jų sėslumas silpnina kraujotakos sistemą ir fizinę ištvermę; besaikis alkoholio vartojimas skatina kepenų degeneraciją, jei tik dar prieš tai jie nežūsta greitkeliuose; netinkami streso įveikos įgūdžiai graužia ir drasko jų kūną, o rūkymas kelia didelį vėžio, kvėpavimo takų ir širdies ligų pavojų. Kartu su kenksmingais aplinkos veiksniais pramonės ir žemės ūkio tvarkos nuodija mūsų kvėpuojamą

orą, valgomą maistą ir geriamą vandenį kancerogenais ir kenksmingais teršalais, kurie smarkiai veikia mūsų organizmą. Psichobiologinės sveikatos požiūriu pasikeitę gyvenimo būdo įpročiai ir aplinkos tvarkos teikia didžiausią naudą sveikatai.

Fries ir Crapo (1981) surinko didelį šūsnį įrodymų, teigiančių, kad biologiškai nubrėžta žmogaus gyvenimo riba yra apie 100 metų. Žmonės gimsta su daug didesnėmis nei jiems reikia organų funkcijų atsargomis. Sendami jie patiria laipsnišką fiziologinių funkcijų atsargų mažėjimą. Tai didina jautrumą ligoms ir negaliai. Infekcinių ligų išnaikinimas pailgino gyvenimo trukmę, todėl mažesni negalavimai turi daugiau laiko išsivystyti į lėtinius. Taigi tikslas yra kiek galima pailginti gyvenimo trukmę, kurios metu žmogus išliktų sveikas ir psichologiškai prisitaikęs. Kaip teigia Fries ir Crapo, tam reikia sustabdyti fiziologinių funkcijų atrofavimąsi ir lėtinių ligų plėtotę. Psichosocialiniai veiksniai didžiąja dalimi lemia, kiek potencialios gyvenimo trukmės bus išnaudota, ir tai, kokia bus gyvenimo kokybė.

Biomedicininis požiūris į sveikatą, itin orientuotas į vidines organizmo disfunkcijas, gali turėti tik labai ribotą įtaką visuomenės gyvenimo kokybei. Į ligas nukreiptos paslaugos gali pristabdyti negalios plėtotę ir suteikti palengvėjimą apsirgus. Vis dėlto platesnis socialiai orientuotas požiūris reikalingas tam, kad būtų gerinama ir palaikoma visos visuomenės fizinė gerovė. Žmonių sveikata didžiąja dalimi yra jų pačių, o ne gydytojų rankose. Norint užkirsti kelią ligų protrūkiams, žmones reikia aprūpinti žiniomis ir įgūdžiais, kurie leistų jiems kontroliuoti įpročius ir aplinkos sąlygas, kenkiančias jų sveikatai.

Naujoviškoje tyrimų programoje Maccoby ir Farquhar (1975) rėmėsi epidemiologijos, komunikacijos ir socialinio savireguliavimo įpročių išmokimo žiniomis, kad sumažintų ištisų bendruomenių pavojų sirgti kraujotakos ligomis. Sėkmingi savireguliavimo pokyčiai remiasi pirmiau aptartais socialinės sklaidos veiksniais. Pirmasis yra susijęs su motyvacinėmis išankstinėmis sąlygomis. Atgrasi patirtis paprastai tarnauja kaip galingas asmeninių pokyčių skatulys. Įtampa, diskomfortas ir skausmas skatina žmones apsvarstyti programas, ga-

linčias palengvinti jų asmeninį distresą. Žmonės, svarstydami naudingų jų sveikatai įpročių priėmimą arba atsisakydami tų, kurie yra kenksmingi, tačiau iki šiol nėra sukėlę jokio skausmo ar nepageidaujamų padarinių, tokius pokyčių atgrasius skatinamuosius veiksnius laiko sąlygiškai silpnais.

Ne tik nepageidaujami skatinamieji veiksniai yra silpni, bet ir pats pokyčių procesas dažnai sukuria laikiną diskomfortą. Dauguma kenksmingų įpročių yra iškart apdovanojantys, o nepageidaujami padariniai auga lėtai ir yra atidėti. Žmonės gali mėgautis rūkymu dabar, tačiau jie neišgyvena neigiamų pasekmių dar daugelį metų. Rūkaliai patiria diskomfortą tuomet, kai pirmą kartą atsisako cigarečių, ir tai tęsiasi tol, kol šis poreikis sumažėja ir jie pasijunta geriau.

Skatinant savireguliavimo pokyčius būtina sudaryti potencialių skatinamųjų veiksnių sąrašą ir sukurti naujų. Maccoby ir Farquhar bendruomenės lygmeniu naudojo žiniasklaidą pranešti visuomenei apie tai, kaip asmeniniai įpročiai veikia riziką susirgti ankstyvomis širdies ligomis ir kaip ilgam pakeisti riziką didinantį elgesį. Kampanijos, besiremiančios keliais žiniasklaidos šaltiniais, padėjo sužadinti susidomėjimą sveikatos programomis ir galimas žalingų įpročių keliamas ateities negalias paversti dabarties susirūpinimo temomis.

Žmones reikia supažindinti ne tik su priežastimis, dėl kurių verta keistis, bet ir su priemonėmis, kaip tai padaryti. Veiksmingas savireguliavimas reikalauja tam tikrų įgūdžių. Žmonės turi išmokti stebėti elgesį, kurį siekia pakeisti, nusistatyti artimus tikslus, skatinančius ir reguliuojančius jų pastangas, ir taip sudėlioti skatulius sau, kad šie skatintų norimus pokyčius. Toliau svarstysime skirtingas savireguliavimo pagalbines funkcijas ir mechanizmus, per kuriuos jos kuria padarinius.

Siekdami išmokyti savireguliavimo įgūdžių, Maccoby ir Farquhar sukūrė pagalbos sau vadovus, suteikiančius aiškius nurodymus, kaip numesti svorio, sportuoti, nustoti rūkyti ir pakeisti dietą, kad sumažėtų apdorotų riebalų, druskos, cholesterolio ir alkoholio vartojimas. Vėlesniuose matavimuose kontrolinės bendruomenės nariai nerodė žymių pokyčių veiksniuose, susijusiuose su širdies ir kraujotakos

ligomis, o dviejų bendruomenių nariai, kurie matė programą apie savireguliavimo pokyčius, sumažino riziką net 20 proc. (Farquhar *et al.*, 1977; Meyer *et al.*, 1980). Padidėjusios rizikos dalyviai, kurie turėjo pasikeisti labiau, pasiekė dar svaresnių mažėjimų. Rizikos indeksas apėmė rūkymą, sistolinį kraujospūdį, plazmos cholesterolį ir svorį. Viena paveikta bendruomenės grupė, turinti didelę riziką susirgti širdies ir kraujotakos ligomis, taip pat gavo sveikatos darbuotojų asmeninę instrukciją, besiremiančią modeliavimu ir vadovaujamais savireguliavimo įgūdžiais. Papildoma asmeninė instrukcija padidino informacijos apie širdies ligų prevenciją bendruomenėje sklaidą (Meyer, Maccoby, & Farquhar, 1977). Tai sumažino rizikos veiksnius ir prisidėjo prie veiksmingo įvykusių pokyčių išlaikymo ir kitais metais. Pridėtinė asmeninių instrukcijų vertė itin išryškėjo nagrinėjant sunkiai įveikiamus įpročius, tokius kaip rūkymas. Kai žmonės keičiasi, bendruomenėje jie veikia kaip sveikų įpročių skleidėjai. Turbūt dėl šios priežasties bent kai kurie asmeniniai nurodymai sukelia ilgalaikį pokyčių išlaikymą.

Žmones veikia savireguliavimo pokyčiai, jeigu jie supranta, kaip asmeniniai įpročiai daro įtaką jų gerovei, yra išmokomi, kaip galima juos pakeisti, ir tiki gebėjimu sutelkti reikiamas pastangas. Vis dėlto asmeniniai pokyčiai atsiranda socialinių įtakų tinkle. Priklausomai nuo jų pobūdžio socialinės įtakos gali padėti, stabdyti arba griauti asmenines pastangas keistis. Jeigu pokyčius labiausiai palaiko pašaliniai, projektui nustojus egzistuoti bendruomenės pastangos gali sumažėti.

Vidiniuose šaltiniuose įsišaknijusios įtakos paprastai turi didesnę palaikomąją galią negu tos, kurias ribotą laiką taiko pašaliniai. Didžiausia bendruomenės palaikomų programų nauda ta, kad jos gali sutelkti įsitvirtinusius bendruomeninės įtakos tinklus naudingiems elgesio modeliams perkelti. Yra keletas būdų, kuriais bendruomenės palaikomas požiūris tampa galingu įrankiu, sukeliančiu tiek asmeninius, tiek socialinius pokyčius. Parodydamas natūralius skatulius naudingam elgesiui priimti ir išlaikyti, jis suteikia veiksmingas priemones motyvacinių išankstinių sąlygų pokyčiams kurti, savireguliavimo įgūdžiams modeliuoti ir tobulinti bei naujų elgesio modelių sklaidai

grupėje laikui bėgant. Išradingi priėmėjai paprastai veikia kaip dar įtakingesni pavyzdžiai ir įtikinėtojai negu pašaliniai.

Alinsky, kaip nuovokaus bendruomenės organizatoriaus, darbas yra sėkmingos bendruomenės sutelkimo socialiniams pokyčiams pavyzdys (Alinsky, 1971; Peabody, 1971). Kadangi jis mokė pavaldžias žmonių grupes keisti netinkamas socialines tvarkas, Alinsky modelio pagrindinis bruožas susijęs su tuo, kaip organizuoti ir panaudoti kolektyvinę galią. Šis požiūris remiasi organizacijos pastangomis, nukreiptomis į bendruomenės vidinio pasiryžimo kūrimą. Išorės organizatoriai bendruomenėje atlieka tik pakviestų konsultantų vaidmenį. Dalyviai vaidina svarbiausią vaidmenį pasirenkant bendrus tikslus, kurie sulaukia didelio palaikymo, nes remiasi jų pačių interesais. Užtikrinant, kad vietos galios bazės gyvuos ilgai, kuriamas išradingas vadovavimas kartu su veiksmingais sunkumų sprendimo mechanizmais.

Pabrėždami asmeninės įtakos naudą ir jų sklaidos modelio pritaikymo galimybes, Farquhar ir Maccoby pritaikė organizacinę skleidimo sistemą (Farquhar, 1984). Savireguliavimo pokyčių programa taikoma kuriant save palaikančias sistemas bendruomenėse, norint išlaikyti jų sveikatą. Asmenys bendruomenėje, kurie veikia kaip vietiniai organizatoriai, programos darbuotojų yra mokomi koordinuoti ir įtvirtinti programas, naudojantis jau esamais socialiniais, profesiniais ir švietimo tinklais. Mokant bendruomenes, kaip prisiimti atsakomybę už jų pačių pokyčius, savireguliavimas skatinamas tiek bendruomeniniu, tiek ir asmeniniu lygmenimis.

Daug geriau apskritai nesusidaryti žalingų įpročių, negu stengtis jų atsisakyti tuomet, kai šie jau giliai įsitvirtinę. Kai kurie įpročiai, galintys sukelti didėjantį pavojų sveikatai, atsiranda anksti gyvenime. Todėl pastangos, gerinančios visuomenės sveikatą, turėtų būti nukreiptos ne tik į suaugusiuosius, bet ir į jaunimą. Mokykla suteikia natūralią aplinką prevencijos programoms, ypač nukreiptoms į bendraamžių platinamus įpročius, tokius kaip rūkymas, alkoholio ar narkotikų vartojimas. Nustatyta, kad veiksmingiausios programos apnuogina žavų šių įpročių įvaizdį, parodydamos, kaip medžiagos neigiamai veikia dabarties fiziologinį

funkcionavimą, taip pat didina ilgalaikį pavojų sveikatai ir modeliuoja atsparumo medžiagų vartojimui strategijas (Evans *et al.*, 1981; McAlister *et al.*, 1980; Telch, Killen, McAlister, Perry ir Maccoby, 1982). Vyresni bendraamžiai modeliuoja atsparumo taktikas, o vaikai vaidmenimis išmėgina argumentus bendraamžių spaudimui. Taip mokiniai įgyja veiksmingumo atsispirti potyrį ir įgūdžius, kaip tai daryti. Bendraamžių įtikinėjimai lemia stipresnį ir ilgiau trunkantį poveikį negu suaugusiųjų (Luepker, Johnson, Murray, & Pechacek, 1983). Tikrinamieji tyrimai atskleidžia, kad vertės pokyčio ir atsparumo modeliavimo derinys laipsniškai mažina pradedančių rūkyti paauglių skaičių. Remiantis šiomis priemonėmis galima keisti alkoholio ir narkotikų vartojimo įpročius.

Sveikatos programos, modeliuojamos bendruomenės pastangomis tam, kad būtų sumažinti rizikos veiksniai, yra vis labiau taikomos ir tiriamos (Lasater, Elder, Carleton, & Abrams, 1984; Blackburn *et al.*, 1984; McAlister *et al.*, 1982). Tyrimų, nuo kurių praėjo ganėtinai daug laiko, rezultatai rodo, jog prevencinės bendruomenės pastangos ne tik sumažina rizikos veiksnių, bet ir paveikia sergamumą ir mirtingumą (Puska, Nissinen, Salonen, & Tuomilehto, 1983). Mažiau žmonių miršta nuo kraujotakos ligų bendruomenėje, kurios sveikatos įpročiai buvo pakeisti, negu atitinkamoje bendruomenėje, kuri nesusidūrė su sveikatą skatinančia programa, arba visoje visuomenėje. Turint daugiau žinių apie savireguliavimo ir bendruomenių pasirinkimą ir įtvirtinimą, galima pasiekti net dar geresnių žalingų įpročių pokyčių.

Ne visos priėmimo klaidos atsiranda dėl sklaidos strategijų trūkumų. Kai kuriems žmonėms tiesiog trūksta finansinių galimybių gebėjimui kontroliuoti sveikatą net tuomet, kai jiems suteikiama žinių ir įgūdžių tai daryti. Vargšai, kovojantys dėl išlikimo ligų knibždančioje aplinkoje, negali sau leisti prabangos keisti gyvenimo stilių. Didžioji dalis žmonių, kurie turi priemonių sveikatos kontrolei, yra prastai informuoti apie tai, kaip jų asmeniniai įpročiai gali pakenkti sveikatai. Net labiau skelbiamos rizikos sveikatai atvejais jie gali žinoti, kad rūkymas didina plaučių vėžio tikimybę, tačiau nieko nenutuokti apie tai, jog jis dar turi įtakos aterosklerozei, emfizemai, bronchitui, taip pat lėtinei mirčiai.

Gyvenimo stiliaus sklaidos įtaka nėra izoliuota. Tie, kurie ieško, kaip pagerinti sveikatos įpročius, patenka į sunkias varžybas. Kasmet tabako, pieno, alkoholio, farmacijos ir greitojo maisto pramonė išleidžia milijonus dolerių lobistinėms ir reklamos kampanijoms, kad išlaikytų tuos nesveikus įpročius, kuriuos bendruomeninės kampanijos siekia pakeisti. Priėmimo dažniai iš dalies atspindi vartotojų įpročių stiprio ir paplitimo varžybas.

Kai kurie žmonės teikia pirmenybę kraštutinumų kupinam gyvenimui, gana gerai žinodami, jog rizikuoja senatvės negaliomis, užuot užsitikrinę ilgaamžiškumą, sąlygiškai nepriklausomą nuo ligų. Jie trokšta patirti kuo daugiau malonumų per savo sutrumpėjusį gyvenimą, nors šie ir gali sukelti lėtines negalias. Komentuodamas sukeltas patyčių iš savęs paties ligas, garsus komikas, didelis gyvenimo malonumų šalininkas, pastebėjo, jog jei būtų žinojęs, kad gyvens tiek ilgai, būtų labiau pasirūpinęs savimi!

Gyvenimo būdas, nežalojantis kitų gerovės, turėtų būti asmeninio, o ne socialinio pasirinkimo dalykas. Prevencijos šalininkai įrodinėja, kad malonumas ir ilgaamžiškumas ne visuomet yra nesuderinami. Pavyzdžiui, vitaminus išlaikantis maisto gaminimo būdas, kuriame mėsa ar žuvis patiekiama su šviežiomis daržovėmis ar kitais skaniais priedais, gali teikti didesnį valgymo malonumą negu gabalas riebaluose išmirkusios mėsos. Geros sveikatos mokymas išplečia kulinarinius horizontus, o ne sumažina malonumą. Medžiagų vartojimo reguliavimas teikia malonumą nepakenkiant sau. Rizika asmens sveikatai ne visuomet veikia tik jį vieną. Nėščiųjų vartojami dideli alkoholio, narkotikų ar tabako kiekiai gali sustabdyti vaisiaus vystymąsi ir lemti apsigimimus (Little & Streissguth, 1981).

Sveikatos sklaidos programos teikia žmonėms žinių ir priemonių pasirinkti, o ne nurodinėja, kaip gyventi. Visuomenė suinteresuota daryti tai dėl žmogiškųjų ir ekonominių priežasčių. Ligos, sukeliamos žalingų įpročių, kurių galima išvengti, blogina žmonių gyvenimą ir finansiškai brangiai atsieina visuomenei. Daug žmonių ir toliau neatsisako žalingų įpročių ne todėl, kad taip pasirinko, o paprasčiausiai

todėl, kad nežino jų padarinių arba kaip pakeisti savo elgesį. Neprivilegijuotų ir mažumų grupės labiausiai kenčia dėl žinių ir priemonių stokos. Suteikdamos labiau prieinamų psichobiologinių žinių, sklaidos programos padeda mažinti skirtumą tarp privilegijuotų ir neprivilegijuotų visuomenės sluoksnių. Didelės sumos pinigų ir medicinos paslaugų skiriama ligų gydymui, tačiau labai mažai – jų prevencijai. Ilgėjanti gyvenimo trukmė, pasižyminti nesveiko gyvenimo sukeliamų ligų augimu, ir visuomenės vertybės, kurios žmogų kreipia į gydymo įstaigas nepaisant to, ar jis gali sau tai leisti, ar ne, reikalauja esminio sveikatos paslaugų perstruktūravimo. Informuoti visuomenę ir mokyti žmones, kaip kontroliuoti sveikatą, nėra brangi investicija. Negebėjimas to daryti mažina vėlesnių gyvenimo metų kokybę ir užkrauna visuomenei milžinišką finansinę naštą.

V skyrius

PRANAŠAUJANČIOS ŽINIOS IR NUMATYMAS

- Visceralinių ir emocinių reakcijų sukėlėjai
- Numatymas ir veiksmas
- Mąstymas darant išvadas ir taisyklių išskyrimas
- Apie neteisingai suprantamus įvykius

Fizinėje ir socialinėje aplinkoje daugelis įvykių pasirodo pagal tam tikrus dėsningumus. Sąlyginių ryšių žinios leidžia individui numatyti, kas, tikėtina, įvyks, jeigu atsitiko tam tikri įvykiai. Tai leidžia atsirasti įžvalgiems veiksmams. Kad veikla būtų veiksminga, žmonės turi numatyti galimus skirtingų įvykių ar elgesio tipų padarinius ir atitinkamai reguliuoti savo elgesį. Nesugebėdami numatyti žmonės turėtų elgtis aklai ir dažnai ne tik nevaisingais, bet ir žalingais būdais. Informaciją apie galimų įvykių ar veiksmų padarinius perteikia aplinkos ženklai. Žmogų gali informuoti saviti vietovių, žmonių ar daiktų požymiai, kitų žmonių veiksmuose ir žodžiuose slypintys socialiniai dirgikliai, stebimus dėsningumus koduojančios funkcinės taisyklės.

Išskyrus tuos įvykius, kurie yra iš prigimties atgrasūs arba patrauklūs, ankstyvojoje vaiko raidos stadijoje aplinkos įvykiai neturi jokios įtakos elgesiui. Tačiau pranašaujantys dirgikliai neilgai išlieka neutralūs. Iš tiesioginių ir netiesioginių patirčių vaikai greitai įgyja vis daugiau žinių apie kasdienius įvykius, turinčius numatomąją vertę veiksmams pasirinkti ir atlikti. Aplinkos ženklai gali pranešti arba apie kitus aplinkos įvykius, arba apie pasekmes, kurias lemia konkretūs veiksmai. Kasdieniame gyvenime abi pranašaujančių žinių formos yra labai naudingos.

Kai kurios dirgiklius su padariniais siejančios taisyklės kyla dėl tiesioginio skirtingų įvykių ar veiksmų patyrimo. Prie šitokių žinių reikšmingai prisideda ir matomos patirtys, į kurias įeina išvadų apie dirgiklius darymas remiantis kitų žmonių patyrimu. Be abejo, individams nebereikia asmeniškai iš naujo atrasti fizinio ir socialinio pasaulio veikų. Kiekvienoje kultūroje yra gausu įvairių sąvokų ir taisyklių, kurias jos nariams užkoduotai perteikia socialiniai, pedagoginiai ir juridiniai institutai. Kai vienu ar kitu būdu žmonės užuominas ima vertinti kaip

patikimus padarinių dirgiklius, jie pradeda jais iš dalies vadovautis veiksmuose. Jie bijo ir saugosi tų daiktų, kurie, jų manymu, pranašauja atgrasias patirtis, bet mėgsta ir siekia žadančių malonumus. Esant aplinkybėms, kurios gresia bausme, jie varžo savo elgesį, tačiau laisvai atlieka šiuos veiksmus, jeigu aplinkybės žymi trokštamus padarinius.

Žmonės į dirgiklius ne vien paprasčiausiai reaguoja. Jie interpretuoja įvykius ir iš jų gaunamą informaciją verčia įsitikinimais, kas su kuo susijęs priežastimi ir pasekme. Priežastiniai įsitikinimai, savo ruožtu, veikia tai, į kurias aplinkos įvykių savybes bus kreipiamas dėmesys ir kaip jos kognityviai apdorojamos ir aiškinamos. Aplinkos ženklai veikia tam tikrų veiksmų tikėtinumą dėl padarytų išvadų apie jų pranašaujamą funkciją, o ne dėl to, kad jie buvo savaime susieti su atsakais dėl pasirodymo kartu. Socialinio kognityvaus požiūrio teigimu, sąlygotos patirtys veikiau kuria lūkesčius arba įsitikinimus nei ryšius dirgiklis-atsakas.

VISCERALINIŲ IR EMOCINIŲ REAKCIJŲ SUKĖLĖJAI

Aplinkos ženklai, atsirasdami pranašaujančiuose ryšiuose, gali tapti fiziologinių ir emocinių reakcijų sukėlėjais. Jei įvykis, anksčiau buvęs neutralus, patikimai numato fizinių dirgiklių aktyvuotas fiziologines reakcijas, sulig laiku pats neutralus įvykis įgyja polinkį sukelti fiziologines reakcijas ar kai kuriuos jų dėmenis. Nors vienos fiziologinės reakcijos laukimo mokymuisi pasiduoda labiau nei kitos, per atsitiktines patirtis aplinkos ženklais galima paveikti daugumą visceralinių reakcijų formų. Dėl to anksčiau buvę nepavojingi aplinkos įvykiai gali pagreitinti širdies plakimą, padidinti prakaitavimą ir raumenų įsitempimą, padidinti virškinimo trakto sekretų išskyrimą, pakelti kraujospūdį ir sustiprinti smegenų veiklos lygmenį.

Fiziologinę reikšmę turintys išoriniai dirgikliai kūno fiziologiniams mechanizmams gali turėti dar didesnę įtaką. Psichoneuroimunologinių ryšių tyrimai teikia įsidėmėtinų pavyzdžių. Dažnai liga yra netinkamo kūno imuninės sistemos veikimo padarinys. Nepakankama antikūnų gamyba susilpnina kūno gebėjimą priešintis infekciniams veiksniams arba naikinti infekcijos pažeistas kūno ląsteles. Yra įrodymų, jog stresas ir psichologiniai veiksniai imuninę sistemą gali susilpninti taip, kad padidėtų pažeidžiamumas dėl infekcinių veiksnių (Jemmott & Locke, 1984).

Eksperimentai, kuriuose buvo siekiama per mokymosi įtaką pakeisti imuninės sistemos reakcijas, pateikia dar aiškesnių įrodymų, kad psichologiniai veiksniai gali daryti įtaką imuninės sistemos funkcionavimui. Antikūnų gamybos ir limfocitų proliferacijos pokyčiai asocijuojasi su autoimunine liga ir infekcija. Imuninės sistemos reakcijoms esant pavaldžioms žievės įtakai, jautrumas infekcinei ligai ir pasveikimas po jos turėtų pakisti sukūrus imuninių reakcijų psichologinius aktyvatorius. Esama įrodymų, jog per mokymąsi aplinkos veiksniai gali veikti imunologinį funkcionavimą. Ader ir Cohen (1981) neutralų išorinį dirgiklį susiejo su ciklofosfamido injekcijomis (imuninių ląstelių, kurios naikina normalius savo kūno audinius, gamybą mažinantis vaistas), kitu atveju tas dirgiklis niekada nebuvo susietas su ciklofosfamidu. Su terapiniu vaistu susietas išorinis dirgiklis palengvino gyvūnams imuniteto slopinimą ir tokiu būdu uždelsė autoimuninės ligos plėtrą ir mirtingumą.

Aplinkos ženklai laukiant vaistų gavimo gali aktyvuoti kompensuojamas fiziologines reakcijas, kurios mažina jų padarinius. Tai leidžia daryti prielaidą apie mokymosi mechanizmą vaistų tolerancijai. Keliuose tyrimuose Siegel (1983) parodė, jog aplinkos įvykių pranašaujanti vertė smarkiai reguliuoja skausmą malšinančius vaistų padarinius. Naujose situacijose morfijus mažina skausmą, tačiau ten, kur jis buvo taikytas anksčiau, morfijus yra santykiškai neveiksmingas skausmo slopintojas. Kuo sistemingiau vaistas susiejamas su konkrečia aplinka, tuo stipresnė yra išankstinė fiziologinė priešinė reakcija ir tuo mažiau veiksmingas

vaistų poveikis. Tolerancijos morfijui raida didžiąja dalimi priklauso nuo kompensacines vaistų reakcijas aktyvuojančių situacinių dirgiklių išmokimo. Alkoholio ir barbitūratų tolerancijai panašiai tarpininkauja pranašaujančių užuominų sukelti laukimai.

Situacinį tolerancijos vaistams savitumą geriausiai atskleidžia didelių heroino dozių padariniai. Gavę beveik mirtiną heroino dozę, daugelis gyvūnų išgyveno heroino perdozavimą, jeigu tai įvyko toje pačioje aplinkoje, tačiau dauguma iš jų nugaišo nuo tokio paties perdozavimo, jeigu tai buvo atlikta situacijoje, kuri niekada nebuvo susieta su heroinu. Vaistų injekcijų laukimo kompensacinės reakcijos panašiose situacijose leido gyvūnams atsilaikyti prieš kenksmingus opiatų perdozavimo padarinius. Naujose aplinkose gaunamos didelės opiatų dozės didina mirties atvejų riziką. Nuo narkotikų priklausomi asmenys po detoksikacijos gydymo įstaigoje patekę į su narkotikais susietą aplinką dažnai patiria kompensacinius atsitraukiamuosius simptomus. Tokiu būdu yra rizika, jog jie vėl grįš prie savo įpročio. Tam pritaria ir laboratoriniai tyrimai. Buvę priklausomi gyvūnai, turėdami galimybę prieiti prie narkotikų, priklausomybės aplinkoje yra labiau linkę vėl pradėti juos vartoti nei nepažįstamoje aplinkoje. Solomon (1980) ypač pabrėžia priešingų procesų sąveiką motyvacijoje, kur vieno hedonistinio padarinio sukėlimas aktyvuoja priešingą hedonistinį padarinį. Siegelio tyrimai rodo, jog esant dirgikliams, anksčiau susijusiems su narkotikų vartojimu, vaistais natūraliai sukeliamos priešingos fiziologinės reakcijos gali būti aktyvuotos numatant.

Pagal biheivioristinius aiškinimus apie pranašaujančių ryšių tarp įvykių mokymąsi, dirgikliai savaime tampa susieti su atsakais dėl gretimumo laike. Tačiau kai tyrėjai į mokymo situacijas įvedė daugiau užuominų ir keitė jų pranašaujamą ryšį su padariniais, greitai paaiškėjo, jog lemiamas mokymosi veiksnys yra ne gretimumas laike, o veikiau užuominų pernešamas pranašaujamos informacijos kiekis ir jiems skiriamas dėmesio kiekis. Rescorla (1978, 1980) parodė, jog tai, kokiu lygmeniu aktyvuojami aplinkos įvykiai, priklauso nuo santykinio tikėtinumo, kad padariniai atsiras tiek esant šiems įvykiams, tiek jų

nesant. Abu tikimybinės informacijos tipai turi būti apgalvoti, nes jeigu tam tikri padariniai atsiranda visuomet esant tam tikrai užuominai (ir kartais jos nesant), tai ta užuomina yra prastesnis dirgiklis nei tuo atveju, kai padariniai atsiranda visada ir tik jai esant. Kuo stipresnis šis sąlygotumas, tos užuominos pranašaujamoji vertė yra didesnė ir tuo stipresnis jo poveikis.

Kasdieniame gyvenime dirgikliai retai būna idealūs ir pasirodo jie ne pavieniui. Įvykiai paprastai pranašaujami daugybe užuominų, kurie skiriasi pranašaujamo lygmens verte. Kai asmenys aptinka, jog tam tikras ženklas yra santykiškai veiksmingas pranešant tai, kas tikėtina, jog atsitiks, jie nebesimoko lydimųjų užuominų pranašaujamos vertės, net jeigu šie taip pat yra kartotinai susieti su padariniais ir gali būti informatyvūs. Paprastai bet kas, kas mažina aplinkos dirgiklių pranašaujamą vertę žeminant arba padarant neaiškią jų koreliaciją su padariniais, menkina ir aktyvuojamąjį potencialą. Žmonės kreipia dėmesį į nepaisytus dirgiklius tik tada, kai supranta, kad jų pranašaujamoji sistema klaidinga.

Praeities patyrimas daro įtaką tam, kaip paskirstomas dėmesys ir ko išmokstama situacijose, kuriose yra daugybiniai ir vienodai informatyvūs dirgikliai. Ankstesnis patyrimas, kad užuominai trūksta numatomosios vertės, skatina žmones kreipti mažai dėmesio į tą užuominą. Taip žmonės iš lėto išmoksta naudoti šią užuominą, kai vėliau ji tampa santykiškai patikimu padarinių dirgikliu. Ir, priešingai, užuomina, kuri praeityje buvo pranašaujama, bus viršesnė už kitus nereikalingus dirgiklius. Lanzetta ir Orr (1980, 1981) abu šiuos padarinius parodė tyrimuose, kuriuose neutrali užuomina kaip jungtinis dirgiklis lydėjo nuotraukas su išgąsčio, laimės ir neutraliomis veido išraiškomis. Nors objektyviai vertinant neutrali užuomina buvo vienodai pranašaujama visomis trimis sąlygomis, tačiau ji buvo labai ignoruojama, kai varžėsi su baimės išraiškomis, kurios paprastai numato skausmą, vadinasi, jos ir yra pasirenkamos kaip skausmo patirčių pranašautojos. Neutrali užuomina tapo vyraujančia laimingos išraiškos kontekste, kuri paprastai nežymi atgrasių padarinių, o pranašaujamomis funkcijomis ji da-

lijosi su pasyviomis išraiškomis, kurios vienaip ar kitaip nenukreipia dėmesio.

Mąstymas atlieka daugiau nei paprastą pagalbą atpažįstant aplinkos dirgiklius. Kadangi mąstymas turi skirtingas funkcijas, žmogaus laukimo mokymąsi jis papildomai apsunkina. Žmonės gali susidaryti išankstinius atsakus remdamiesi tuo, kas jiems sakoma, nepatirdami sąlyginių patirčių. Tokiais atvejais pranašaujamas ryšys tarp įvykių sudaromas kognityviai. Net kai laukimo mokymasis yra tiesioginio susidūrimo su aplinka padarinys, žmonės iš patirčių ne visuomet išgauna teisingą tikimybinę informaciją. Kognityvūs polinkiai gali iškreipti ryšių tarp įvykių suvokimą ir struktūravimą. Be to, dirgiklių atpažinimas gali būti būtinas, tačiau nepakankamas vidiniam suaktyvinimui. Žinojimas, jog įvykiai atsiranda sąlygojant, gali sukelti skirtingas išankstines reakcijas priklausomai nuo kitų su padariniais susijusių lydimų minčių. Prie šių įvairių klausimų grįšime vėliau.

Simbolinis emocinis mokymasis

Emocinis mokymasis neapsiriboja tiesiogėmis patirtimis. Nėra neįprasta, jog individai susidaro stiprias emocines reakcijas į vietas, asmenis ar daiktus, neturėdami su jais jokio asmeninio sąlyčio. Tokios reakcijos dažnai sukuriamos per asociacines simbolines patirtis, kuriose emocijų sklidini simboliai sudaro pagrindą emociniam mokymuisi.

Emocijas sukeliantys žodžiai plačiai taikomi kaip emocinio mokymosi priemonė (Staats, 1975; Staats & Staats, 1963). Replikos, kurios labai lengvai sukelia pasibjaurėjimą ir baimę, gali sukurti naują baimę ir neapykantą; ir, atvirkščiai, teigiamas reakcijas sukeliančios pastabos gali būti taikomos simpatijoms ir potraukiams skatinti. Tyrimai, kuriuose emocinis mokymasis buvo matuojamas ranguojant sprendimus (Staats & Staats, 1957, 1958), sukėlė ginčus dėl to, ar dalyvių sprendimai pasikeitė, ar jie tiesiog sakė tai, ko iš jų buvo tikimasi (Page, 1969; Staats, 1969). Tačiau vėlesni tyrimai, kuriuose buvo naudoti fiziologiniai rodikliai, patvirtino, jog asociacinės emocijų sklidinų žodžių patirtys palieka

emocinius padarinius. Kai įžeidžiantys komentarai vėl gretinami su neutraliu tonu, kur kas anksčiau visceralinį sužadinimą sukelia vien tono atsiradimas (Gale & Jacobson, 1970). Emocinis poveikis akivaizdus subtiliuose padariniuose, kurie nėra lengvai veikiami socialinio tikėjimosi įtakos (Arenson, Lannon, Offermann, & Kafton, 1982).

Emocinis mokymasis gali būti skatinamas ir jaudinančiais vaizdais. Pavyzdžiui, Geer (1968) sukūrė autonomines reakcijas į anksčiau buvusius neutralius garsus, gretindamas juos su gąsdinančiomis fotografijomis. Ko gera, akivaizdžiausias mokymosi proceso vaidmuo emocinių žadintojų raidoje yra susijęs su fiziniais požymiais ir papuošalais, kurie tampa seksualinio žadinimo veiksniais. Skirtingose kultūrose šie požymiai labai skiriasi. Tai, kas vienoje visuomenėje žmones jaudina – apkūnumas ar liesumas, stačios pusrutulio formos ar ilgos ir nukarusios krūtys, spindintys balti ar pajuodavę dantys, iškraipytos ausys, nosys ar lūpos, plačios ar siauros lūpos, šviesi ar tamsi oda – kitos socialinės grupės nariams gali būti neutralu arba kelti pasibjaurėjimą (Ford & Beach, 1951). Rachman (1966) atliko drąsų eksperimentą, kuriame tyrinėjo, kaip galima išmokti fetišą. Šis tyrimas leidžia šiek tiek geriau suprasti simbolinį seksualinio žadinimo mokymąsi per vaizdinius. Po to, kai moteriškų batų fotografija buvo dažnai sieta su erotinėmis skaidrėmis, vyrus seksualiai jaudino (tai buvo matuojama varpos padidėjimu) pavieniai batai. Seksualiniai atsakai buvo apibendrinti ir į panašios spalvos batus. Nereikia nė sakyti, jog šie seksualiniai atsakai buvo greitai pašalinti.

Į tam tikrą objektą susidariusios vertinamos reakcijos gali persikelti asociaciniais tinklais ir taip lemti dar plačiau išplitusius padarinius. Tai parodė Das ir Nanda (1963). Iš pradžių jie susiejo neutralius skiemenis su dviejų pirmykščių genčių pavadinimais. Po to gretindami šiuos skiemenis su emocionaliais žodžiais tyrėjai sukūrė teigiamas arba neigiamas reakcijas į juos. Dėl ankstesnių asociacijų į gentis buvo imta žvelgti teigiamai arba neigiamai – priklausomai nuo vertinamųjų reakcijų į skiemenis. Emocinis mokymasis per netiesiogines asociacijas dažnai taikomas kuriant simpatijas ir antipatijas.

Netiesioginis emocinis mokymasis

Nors daugelis emocinių polinkių išmokstama per tiesioginį patyrimą, dažnai jie yra įgyjami ir stebint. Kai kurios sunkiai suvaldomos baimės kyla ne dėl asmeniškų žalingų išgyvenimų, bet matant, kad kiti į grėsmingus objektus reaguoja su baime arba yra jų sužeidžiami. Panašiai ir vietas, žmones ar daiktus vertinančios reakcijos dažnai kyla dėl matomų modeliuojamų nuostatų. Netiesioginės įtakos dėl savo paplitimo labai išplečia emocinio mokymosi apimtis.

Netiesioginiame emociniame mokymesi įvykiai tampa žadinantys dėl asociacijų su emocijomis, kurias stebėtojams kelia kitų žmonių emocinės išraiškos. Stebinčiuosius sužadina emocijų rodymas, kurį perteikia modelių balso, veido ir kūno laikysenos ženklai. Tokios emocinės socialinės užuominos įgyja vertinamąją prasmę daugiausia per susijusias tarpasmenines patirtis. T. y. kai asmeniui artimi individai yra laimingi, sunerimę, pikti ar liūdni, tikėtina, jog jų elgesys bus toks, kad privers kitus jaustis gerai arba prastai. Dėl priklausomų emocinių patirčių emocionalios modelių išraiškos stebėtojams sukelia išankstinį sužadinimą.

Atsiradus netiesioginio žadinimo gebėjimui, stebėdami, kaip prieš tai buvę neutralūs dirgikliai modeliams sukelia emocines reakcijas, žmonės gali išmokti į šiuos dirgiklius reaguoti emocionaliai (Berger, 1962). Pavyzdžiui, anksčiau neutralus dirgiklis, kuris kitiems žmonėms pranašauja skausmingus įvykius, vėliau matomas stebinčiajam gali kelti nerimą. Šiame procese įvykiai tapo žadinančiais dirgikliais dėl kitų žmonių patirtų malonumų ir kančių. Netiesiogiai tarpininkaujamos koreliacijos tarp įvykių gynybinį elgesį gali sužadinti taip pat, kaip ir emocinį sužadinimą. Netiesioginį emocinį mokymąsi valdantys mechanizmai bus aptariami tolesniame skyriuje.

Raidos teorijos dažnai aiškiai skiria asociacinius ir kognityvius procesus – teigiama, jog mažesni vaikai mokosi apdoroti informaciją asociaciniu būdu, o didesni – kognityviai. Kaip matėme, kognityvūs veiksniai labai veikia mokymąsi, kuris plačiai vertinamas kaip asociacinis. O tokie asociaciniai veiksniai kaip pastovumas ir įvykių artumas laike, daro įtaką tam, kaip lengvai yra išgaunamos koreliacijos tarp įvykių.

Iš ankstesnio aptarimo aišku, jog emocinis mokymasis yra daug sudėtingesnis nei manoma. Emocines reakcijas gali aktyvinti sudėtingi vidinių ir išorinių užuominų deriniai. Šios užuominos su fiziniu patyrimu gali būti arba artimai susijusios, arba nutolusios nuo jo laike. Pranašaujamosios užuominos gali įgyti potencialą netiesiogiai arba per asociacijas su mintimis sukeltu sužadinimu. Dėl to mokymosi procesas tampa tik sudėtingesnis. Kai užuominos tampa žadinančios, ši funkcija persiduoda į kitas fiziškai susietų įvykių klases, į semantiškai susijusias užuominas ir net į visiškai skirtingas užuominas, kurios buvo susijusios žmonių praeities patirtyse.

Baimės sužadinimas ir apsauginis veiksmas

Užuominos, kurios dėl tiesioginių ar simbolinių asociacijų su skausmingomis patirtimis tapo grėsmingos, itin suaktyvina žmogaus emocijas ir elgesį. Tinkamai su tikrove susijęs baimingas mąstymas gali atlikti naudingas funkcijas. Jis skatina įveikos įgūdžių raidą, puoselėja apsauginį elgesį, apsaugantį nuo nemalonių ar pavojingų padarinių ir užbėgantį jiems už akių. Vis dėlto baikštūs ir kraštutiniai, pernelyg apibendrinti ir menkomis sąlyginėmis tikimybėmis paremti, laukimai kelia psichologinio funkcionavimo sumaištį. Jie žadina padidėjusį nerimą, kuria kūno disfunkcijas, skatina sudėtingą savisaugos elgesį ir varžo numanomai apdovanojančias veiklas.

Dviejų procesų teorija. Daug metų aiškinant gynybinį elgesį buvo remiamasi dviejų procesų teorija (Dollard & Miller, 1950; Mowrer, 1950). Pagal šį požiūrį neutralių užuominų gretinimas su skausmingu patyrimu paverčia neutralias užuominas į grėsmes, kurios pačios gali žadinti gynybinį elgesį skatinantį baimės dirgiklį. Grėsmingas užuominas pašalinantis ar joms už akių užbėgantis gynybinis elgesys, savo ruožtu, yra pastiprinamas šių užuominų keliamos baimės mažinimu. Artimas gretinimas kuria baimės dirgiklį, o baimės mažinimas stiprina instrumentinius gynybinius veiksmus. Buvo manoma, kad, norint pa-

šalinti gynybinį elgesį, būtina sunaikinti pagrindinę baimę. Taigi daug terapinių pastangų buvo skirta baimės sužadinimui panaikinti.

Nors ši teorija vis dar yra populiari, tačiau ji yra nepakankama (Bolles, 1975; Herrnstein, 1969; Schwartz, 1978). Autonominis žadinimas sudaro pagrindinį baimės rodiklį. Požiūris, jog gynybinį elgesį valdo autonominis žadinimas, yra ginčytinas dėl keleto rūšių įrodymų. Pirmiausia skirtingas latentinis autonominės ir skeleto atsakų sistemų periodas kelia rimtų sunkumų postuluojamai priežastinei sekai. Kadangi sužadinti autonomines reakcijas trunka kur kas ilgiau nei vengimo atsakus, tai pirmasis aktyvavimas negali būti antrojo priežastis. Ir iš tiesų laboratoriniuose tyrimuose į pranešančias grėsmingas užuominas gynybinės reakcijos atsiranda akimirksniu, dar prieš kylant autonominėms reakcijoms. Priežastis negali atsirasti po padarinio, kurį ji turėtų sukelti. Psichologinių dėsnių nedera tapatinti su fiziologiniais, bet postuluojamas psichologinis mechanizmas, susijęs su ryšiu tarp autonominio sužadinimo ir gynybinio elgesio, negali paneigti to, kas žinoma apie jiems padedančias fiziologines sistemas. Atsižvelgiant į tai, kad šios dvi sistemos aktyvuojamos skirtingu greičiu, įrodymai leidžia manyti, jog įprasti gynybiniai veiksmai veikiau jau užkerta baimės sužadinimui kelią, o ne yra jo skatinami.

Gynybinio elgesio mokymuisi autonominis sužadinimas nereikalingas. Gyvūnams chirurginiu būdu užkirtus kelią autonominiam grįžtamajam ryšiui gali sulėtėti tempas, kuriuo jie inicijuos gynybinį elgesį, tačiau daugelis gyvūnų išmoksta jo neturėdami normalaus autonominio funkcionavimo (Wynne & Solomon, 1955). Taigi autonominis sužadinimas gali palengvinti gynybinio elgesio mokymąsi, tačiau nėra būtinas. Nuo autonominio atgalinio ryšio dar mažiau priklauso gynybinio elgesio palaikymas. Kai gynybinis elgesys jau yra sukurtas, autonominės funkcijos atėmimas iš gyvūnų nepadidina tempo, kuriuo tokias veiklas galima pašalinti (Rescorla & Solomon, 1967). Pastebimų autonominių reakcijų blokavimas vaistais nuo fobijų kenčiantiems žmonėms, jiems susidūrus su grėsmėmis, jų fobijų nulemto elgesio nesumažina (Katz, Stout, Taylor, Horne, & Agras, 1983).

Eksperimentai, kuriuose autonominis sužadinimas ir gynybinis elgesys matuojami kartu, pateikia mažai įrodymų, kad sužadinimas lemia gynybinius veiksmus. Juos galima atlikti net ir nesant baimės sužadinimo ir jie gali išlikti ilgai po to, kai autonominės reakcijos į grėsmingas užuominas buvo pašalintos (Black, 1965; Notterman, Schoenfeld, & Bersh, 1952; Rescorla & Solomon, 1967). Fobinių sutrikimų gydymo metu atlikti įvertinimai neparodė jokių pastovių ryšių tarp nerimo sužadinimo ir fobijų nulemto elgesio pokyčių (Leitenberg, Agras, Butz, & Wincze, 1971). Prieš fobijų nulemto elgesio pašalinimą gali būti autonominio sužadinimo padidėjimas, sumažėjimas, arba gali nebūti jokių autonominio sužadinimo pokyčių. Baimės sužadinimas paprastai sumažėja tik kai pašalinamas fobijų nulemtas elgesys (Barlow, Leitenberg, Agras, & Wincze, 1969). Šiais atvejais elgesio pokytis yra pirmesnis už autonominio sužadinimo sumažinimą.

Papildomų įrodymų, jog fiziologinis sužadinimas periferiškai nereguliuoja vengimo elgesio, buvo gauta iš tyrimų, parodžiusių, jog su elgesio pokyčio laipsniu reikšmingai nekoreliuoja nei gydymą lydinčio autonominio sužadinimo pokyčio pobūdis, nei jo dydis (O'Brien & Borkovec, 1977; Orenstein & Carr, 1975; Schroeder & Rich, 1976). Negalima nekreipti dėmesio, kad mėginimas aptikti pastovų ryšį buvo nesėkmingas. Taip kartais yra daroma remiantis laiko uždelsimu tarp autonominio sumažinimo ir elgesio pokyčio. Kaip postuluotas veiksnys gali būti elgesio priežastis, jeigu jis neveikia dar ilgai po to, kai elgesys pasikartojo?

Dviejų procesų teorijoje pabėgimo nuo grėsmingų užuominų sukeltas baimės sumažinimas, matyt, pastiprina gynybinį elgesį. Jei gynybinis elgesys sėkmingai išvengia skausmingų padarinių, grėsmingos užuominos, kurios turbūt skatina savigynos veiksmus, daugiau nebėra asocijuojamos su atgrasiais išgyvenimais. Pagal sąlygojimo modelį, kuriuo remiasi dviejų procesų teorija, be nepageidaujamų įvykių dar kartą pasirodančios užuominos turėtų netekti baimės sukėlimo potencialo. Sėkmingas gynybiškumas turėtų nuslopinti baimę ir pats greitai baigtis. Tačiau nevaldomas gynybinio elgesio pobūdis to nepatvirtina.

Tyrimai ne tik rodo, kad baimė nėra gynybinio elgesio skatinamasis veiksnys, bet ir kelia abejonių, ar baimės mažėjimas stiprina gynybinį elgesį. Tai, ar gynybinis elgesys pašalina, ar nepašalina grėsmingas užuominas, elgesio atlikčiai kelia nepastovius padarinius. Grėsmingo ženklo atgrasumas nėra svarbus veiksnys; svarbu tai, kad jo pašalinimas išreiškia saugą (Bolles, 1975). Todėl gynybinį elgesį gali skatinti bet koks saugą pranašaujantis įvykis. Daug apsauginių veiksmų yra nuolat atliekami be sužadinimo, nes žymi saugą.

Nedažnai kasdieniame gyvenime gynybiniai veiksmai neklystamai saugo nuo atgrasių įvykių. Tikriau, vieni veiksmai pranašauja mažesnę atgrasių padarinių tikimybę nei kiti, nors net ir geriausiu atveju kartais bus patiriama nemalonumų. Tokiais atvejais labiau siekiama sumažintos tikimybės nei atgrasių atsitikimų nebuvimo. Gynybinis elgesys gali būti įgytas ir palaikomas dėl santykinės sėkmės mažinant atgrasių patirčių dažnį, net ir nesant grėsmingų užuominų, galinčių sukelti baimę ir suteikti neigiamo pastiprinimo šaltinį (Herrnstein, 1969).

Socialiniai kognityvūs mechanizmai. Pagal socialinio mokymosi analizę koreliuojančios patirtys kuria veikiau veiksmus reguliuojančius lūkesčius nei veiksmą sukeliančią potraukio būseną. Baimės sužadinimas ir gynybinis elgesys labiau yra gretutiniai padariniai, o ne susiję priežastiniais ryšiais. Tiek asmeninio, tiek netiesioginio pobūdžio atgrasios patirtys gali įtikinti savo neveiksmingumu kontroliuojant skausmingus padarinius, o tai ir sužadina baimę ir gynybinį elgesį. Pavyzdžiui, jeigu smarkiai įkanda šuo, galima patikėti savo neveiksmingumu kontroliuojant šunų pavojingumą ir imti nemėgti, bijoti ir vengti šunų. Kol nebus sudaryti veiksmingi įveikos įgūdžiai, pavojai kels didelį sužadinimą ir įvairius gynybinius veiksmus. Kai tik asmenys įgyja priemonių skausmingiems padariniams išvengti, baimės sužadinimas greitai išnyksta, nes jie taiko priemones, kai tik to reikia (Notterman, Schoenfeld, & Bersh, 1952). Kai jie puikiai įvaldo savisaugos elgesį, atlieka jį galimai pavojingose situacijose, nelaukdami, kol pasijaus išgąsdinti. Jeigu įprasta priemonė neveikia, žmonės vėl išgyvena padidėjusį bai-

mės sužadinimą tol, kol sukuria naujas įveikos priemones, mažinančias pažeidžiamumo išgyvenimą. Ryšio tarp sužadinimo ir vengimo elgesio pobūdis kinta priklausomai nuo to, ar gerai suvokta įveikos veikmė ir ar įveikos įgūdžiai atitinka situacinius reikalavimus.

Asmeninių gebėjimų ir potencialių pavojų įvertinimas ne visada yra tikslus ar racionalus. Iš tiesų būtent klaidingi įsitikinimai dažniausiai ir sužadina vidaus organus ir skatina netipišką elgesį. Kaip įveikos veikmės ir padarinių laukimų suvokiniai valdo baimės sužadinimą ir gynybinį elgesį, nuodugniai peržvelgiama kituose skyriuose ir čia to neaptarinėsime.

Išmoktos grėsmės gynybinį elgesį labiau aktyvuoja dėl savo pranašaujamų, o ne nemalonių savybių. Jos praneša apie skausmingų padarinių tikėtinumą, jeigu nebus imtasi saugos priemonių. Atitinkamai gynybinį elgesį palaiko galima sėkmė išvengti ar sumažinti nemalonių įvykių pasirodymą. Kad galėtume įsivaizduoti, kaip išankstinis mąstymas gali reguliuoti gynybinį elgesį nesant emocinio sužadinimo paskatinimo, galima aptarti situaciją, kai nuolat kas mėnesį atliktas apsauginis veiksmas padeda išvengti boilerio katilo sprogimo. Asmuo tokį veiksmą atliks tada, kai bus patogu, o ne lauks kaip užuominos vidaus organų sužadinimo ir priklausomai nuo sužadinimo elgsis taip ir ateityje. Įprastas šio proceso pavyzdys yra elektrikai, kurie žino, jog rizikuoja mirti nuo elektros srovės, jeigu neišjungs jos prieš pradėdami taisyti elektros nutekėjimą. Tokį savisaugos atsaką jie atlieka nebūdami priklausomi nuo autonominio sužadinimo, kuris paskatintų juos veikti. Iš tikrųjų jeigu žmonės turėtų pasitikėti neaiškiomis vidaus organų raiškomis, verčiančiomis griebtis savisaugos veiksmų prieš galimus pavojus, žmonių išlikimas atsidurtų didelėje rizikoje.

Kai gynybinis elgesys nusistovėjęs, jį sunku pašalinti net ir tada, kai pavojų nebėra. Taip yra dėl to, kad apsauginis vengimas neleidžia individams mokytis, jog tai, ką jie suvokia esant pavojinga, iš tiesų yra gana saugu. Kai po gynybinio veiksmo neįvyksta laukiama nelaimė, į jos nebuvimą žvelgiama kaip į patvirtinančią pasekmę, jog apsauga veikia, o ne kaip į neįvykimą. Lauktų nelaimių nebuvimas veikia kaip teigiamas pa-

darinys (Crandall, 1963; Crandall, Good, & Crandall, 1964). Vadinasi, laukiamų katastrofų neįvykimas tampa patvirtinančiu įrodymu, stiprinančiu tikėjimą, kad joms už akių padėjo užbėgti apsauginiai veiksmai. Šis subjektyvus patvirtinimas užfiksuotas abejotiname įkyrios būsenos atvejyje. Terapeutui paklausus, kodėl žmogus nuolat spragsi pirštais, pastarasis atsakė, kad taip jis baido laukinius liūtus. Gavęs atsakymą, kad kaimynystėje liūtų nėra, žmogus atsakė: „Na, matote!"

Mažai tikroviški įsitikinimai paprastai pasiduoda pokyčiams dėl tikslios informacijos. Tačiau pažeidžiamumo laukimai nėra visiškai nepagrįsti. Situacijose paprastai yra neapibrėžtumų, ir gali susidaryti aplinkybės, kurios įtraukia įveikos gebėjimus. Kai kurie gyvūnai kanda, kartkartėmis automobiliai dūžta ir, nepaisant visų pastangų, kartais užsispyrimas yra baudžiamas. Nelengva pakeisti su įveikos įgūdžiais ir galimais pavojais susijusius įsitikinimus, jeigu kenksmingos pasekmės yra nepastovios ir nenuspėjamos. Jei savimi nepasitikintys asmenys visiškai nepasitiki tuo, kas jiems sakoma, kaip būna sunkiais atvejais, jie ir toliau elgsis pagal savo įsitikinimus, o ne rizikuos skausmingomis pasekmėmis, nors ir kokios neįtikėtinos jos būtų. Kad atsisakytų klaidingų įsitikinimų, tokie individai turi išgyventi stiprių nepasitvirtinančių patirčių, kurių nesuteikia atskiri žodiniai patikinimai. Įrodyta, jog dalyvaujančiu modeliavimu palengvintos įvaldomos patirtys yra labai veiksmingos siekiant sparčiai patikrinti tikrovę (Bandura, 1976b; Rosenthal & Bandura, 1978). Šis požiūris teikia ir rimtų nepatvirtinančių tyrimų, kad silpstantis gynybinis elgesys neatneša žalingų pasekmių, ir patvirtinančių tyrimų, kad asmuo gali kontroliuoti galimus pavojus.

Tripusis požiūris į baimę. Lang (1977) pasiūlė koncepciją, pagal kurią baimė yra tripusis atsakas, kuris gali būti pateikiamas verbaliai, fiziologiškai ir motoriškai. Manoma, jog šios trys raiškos formos yra netvirtai susietos ir dėl to yra galimi įvairūs jungčių variantai. Buvo parodyta, jog ataskaitos apie baimę, visceralinės reakcijos ir vengimo veiksmai gali būti susiję, išsiskirti ar likti vienas nuo kito nepriklausomi. Tokios išvados leido Eriksenui (1958, 1960) verbalinę, fiziologinę

ir motorinę sistemas apibūdinti kaip veikiančias iš dalies nepriklausomai viena nuo kitos. Reikia pridurti, kad vadinamieji dėmenys yra įvairiapusiai, o jų sąveika – sudėtinga. Fiziologiniai rodikliai dažnai yra silpnai susiję (Lacey, 1967). Veiksmai yra labai saviti, ir kai jie grupuojasi, skirtingos socialinės aplinkybės pateikia skirtingas elgesio kovariacijas (Wahler, Berland, & Coe, 1979). Kadangi kiekvienos iš trijų sistemų jautrumas yra toks daugiapusis ir kintamas, bet kuris tripusis būdas, įgytas esant tam tikram modalumo rodiklių rinkiniui, gali itin pasikeisti, jei pasirenkami kiti to paties modalumo rodikliai.

Trijų sistemų nedarna gali atsirasti dėl įvairių priežasčių. Modalumai skiriasi imlumu įtakai. Drąsiai kalbėti yra lengviau nei drąsiai elgtis. Rezultatas toks, jog įtaka gali būti pakankama, kad pakeistų tai, ką žmonės sako, bet nepakankama, kad paveiktų tai, ką jie daro. Modalumai skiriasi ne tik imlumu tiriamai įtakai, bet ir šalutiniams poveikiams. Nežymūs judesiai gali pagreitinti širdies tempą, bet ne paveikti tai, ką žmonės sako ar daro. Didelis jautrumas šalutiniams veiksniams prisideda prie psichofiziologinių matavimų nepatikimumo (Arena, Blanchard, Andrasik, Cotch, & Myers, 1983). Susirūpinimas dėl to, kaip yra vertinami, gali privesti prie to, kad žmonės cenzūruos kalbėjimą, o drauge ir sustiprinti autonomines reakcijas (Weinberger, Schwartz, & Davidson, 1979). Galiausiai prie modalumų skirtingumų prisideda ir matavimų vienetai ir tikslumas.

Daugybinės sistemos samprata pirmiausia yra baimės konstrukto idėja, o ne teorija apie jos priežastis, mechanizmus ar padarinius. Iš tikrųjų emocijos, veiksmo ir žinių, kaip baimės dėmenų, vertinimas užkerta kelią prasmingai teorinei baimės kilmės ir funkcijų analizei. Pavyzdžiui, jeigu baimė apibrėžiama vengimo veiksmų terminais, teorinis klausimas, ar baimė skatina vengimo elgesį, yra redukuotas iki beprasmio klausimo, ar gynybinis elgesys lemia pats save. Taip pat jeigu baimė yra apibūdinama kaip baimingos mintys, tai padaro nepamatuojamą teiginį, esą mintys sukelia baimę, nes jos tampa tuo pačiu dalyku.

Nuostatos pokyčio sritis turi panašių sąvokinių sunkumų, jeigu joms priskiriami kognityūs emociniai ir elgesio dėmenys. Jei nuostatos apima

elgesį, klausti, ar nuostatos jį veikia, būtų tolygu klausti, ar elgesys veikia pats save. Nors standartiniai nuostatos apibrėžimai liudija apie daugiapuses jos savybes, teorinė analizė ir empiriniai matavimai riboja ją iki sprendimo žinių. Tuomet prasminga analizuoti, kaip nuostatos veikia elgesį. Tas pats yra su baime. Pagal apibrėžimą jos pateiktis gali turėti daug ypatybių, bet teoriškai baimė yra konceptualizuojama kaip išgąsčio emocija, kurią indeksuoja autonominis sužadinimas arba jaudinimo išgyvenimai. Taigi tampa įmanu patikrinti teorijas apie tai, ar baimė tarpininkauja savisaugos veiksmams ir ar mintys sukelia baimę.

Biologinis nepriklausomos išraiškos gebėjimas turi didelę adaptacinę vertę tarp modalumų ir pačiame viduje. Jeigu modalumai būtų visiškai sujungti, baiminga mintis nuolat keltų staigų atsitraukimą, o erzinanti – paskatintų fizinį puolimą. Nė vienas iš variantų nebūtų labai naudingas esant daugeliui aplinkybių. Jei visceralinis sužadinimas ir veikimas būtų glaudžiai vienas su kitu susiję, sužadinimas nuolat keltų nejudrumą arba vengimo elgesį, o tai itin ribotų žmonių veiklas. Taip yra dėl to, kad žmonės gali priešintis ir įveikti stresines situacijas, nepaisydami trikdančio sužadinimo, ir dėl to, kad jie gali nugalėti netinkamas baimes ir funkcionuoti adekvačiai net ir esant tikram pavojui. Jeigu dėl tokio sąryšio veiksmai keltų atitinkamas mintis, žmonės turėtų ribotą galimybę galvoti apie dalykus, kurie skiriasi nuo to, ką jie daro tuo metu. Įvairių minčių, emocijų ar veiksmų krypčių laisvė leidžia plėtoti funkcines priklausomybes ir atsikratyti blogai veikiančių, o tvirtas gretinimas būtų mažiausiai pritaikomas.

Dviejų veiksnių teorija. Pagal Schachterio (1964) pasiūlytą dviejų veiksnių emocijų teoriją skirtingos emocijos turi panašią fiziologinę būseną. Tai, kaip žmonės patiria nediferencijuotas visceralines reakcijas, priklauso nuo to, kaip jie interpretuoja šias reakcijas sukėlusias priežastis. Kai žmonės patiria sužadinimą, kuriam neturi jokio tikėtino paaiškinimo, nuo kognityvaus situacinių veiksnių vertinimo priklausys, kokią emociją jie jaučia. Fiziologinis sužadinimas bus pažymėtas ir jaučiamas kaip pyktis priešiškame kontekste, o maloniame kontekste – kaip eufo-

rija. Kognityviam tos pačios sužadinimo būsenos apibūdinimui yra ribojančių sąlygų. Sužadinimo šaltinis turi būti nevienareikšmis. Jeigu išoriniai kurstytojai yra akivaizdūs, sužadinimo būsenos yra mažiau linkusios pasiduoti kartotiniam apibūdinimui dėl kitką nurodančių socialinių įtakų. Žmones, kurie pamatę urzgiantį šunį visceraliai susijaudina, nebus lengva įtikinti, kad jie patiria euforiją. Be to, kognityviam vertinimui darantys poveikį socialiniai veiksniai privalo atsirasti prieš sužadinimą, antraip sužadinimas bus susietas su bet kuo, kas neseniai įvyko. Žinant žmonių polinkį interpretuoti įvykius, nėra tikėtina, kad jie ilgai patirtų sužadinimą nesugalvodami jam paaiškinimo. Šiuo požiūriu nerimas yra jungtinis dviejų atskirų veiksnių padarinys – visceralinio sužadinimo ir kognityvios vidinės būsenos kaip nerimo apibūdinimo.

Dauguma emocijų teorijų skiria svarbų vaidmenį tam, kaip kognityvus įvertinimas lemia tai, kaip visceralinės reakcijos yra fenomenologiškai patiriamos. Tačiau šiek tiek nesutariama dėl teorijos dalies, kuri apibūdina klaidingą priskyrimą ar klaidingą sužadinimą. Ginčijamasi dėl to, ar žmones, kurie yra fiziologiškai sujaudinti, bet klaidingai informuoti apie tai, kas sukėlė sujaudinimą, galima priversti jausti sužadinimą kaip skirtingas emocijas skirtinguose emociniuose kontekstuose, tokiuose kaip priešiškas, komiškas ar grėsmingas (Marshall & Zimbardo, 1979; Maslach, 1979; Schachter & Singer, 1979). Įrodymai leidžia manyti, kad nepaaiškintą sužadinimą linkstama patirti kaip neigiamą išgyvenimą. Daugeliui žmonių netikrumas nėra malonus, ir, Maslacho (1979) teigimu, tai reiškia asmeninės kontrolės trūkumą, kuris gali labai trikdyti. Vis dėlto nepaaiškintas sužadinimas nebūtinai turi būti klaidingai apibūdintas. Jau matėme, kad pastangos sumažinti nerimą ir fobijų nulemtą elgesį, klaidingai priskiriant grėsmių sukeltą sužadinimą neutraliems šaltiniams, taip pat turėjo nedidelį pasisekimą.

Kartais žmonės išgyvena keletą emocinių patirčių greitai viena po kitos, todėl vieno sužadinimo likutis susilieja su paskesniu. Jeigu tam tikras patyrimas emociškai sužadino, žmonės yra linkę intensyviau atsakyti į naujus kurstymus, tarsi likusi emocija būtų sumišusi ir perinterpretuota drauge su nauju patyrimu (Zillman, 1983). Pavyzdžiui, ankstesnis lytinis

sužadinimas gali sustiprinti agresyvumą paskesniam pykčio sužadinimui. Vis dėlto kiti įrodymai leidžia manyti, kad daugeliu atveju sustiprintos reakcijos gali būti susijusios su pirmąja aktyvacija (Reisenzein, 1983) arba su kognityviu slopinimu (Malamuth & Donnerstein, 1982), o ne su klaidingu perkelto sužadinimo priskyrimu. Alternatyvių mechanizmų veikimas rodo, kad reikia matuoti, ar liekantis sužadinimas iš tikrųjų yra pridedamas ir pervertinamas, o ne tiesiog dėl elgesio pokyčių manyti esant klaidingą priskyrimą.

Shaver ir Klinnert (1982), apžvelgdami Schacterio dviejų veiksnių teoriją, abejoja lemiama kognityvaus įvertinimo svarba emocijų teorijai, nes panašūs į žmogų gyvūnai, taip pat kūdikiai emocijas išreiškia atpažįstamais būdais be vidinio apibūdinimo. Jie tvirtina, jog visapusiška emocijų teorija turėtų prasidėti nuo aiškinimo, ką gyvūnai turi bendro su žmonėmis. Tačiau taip pat galima ginčytis ir dėl to, kad bendrumai sudaro tik mažytę dalį. Ir gyvūnų, ir žmonių kūdikiai demonstruoja rudimentines emocines reakcijas, tačiau žmonių emocijos tampa labiau diferencijuotos ir yra mažiau priklausomos nuo tiesioginio išorinio kurstymo. Net ir ramioje aplinkoje nuolatiniai susirūpinimai, įsivaizduojant galimas nelaimes, dažnai sužadina vidaus organus. Didesnę socialinę reikšmę gali turėti tai, kas rūšis skiria, o ne rudimentiniai bendrumai. Pavyzdžiui, jeigu kūdikiai ir gyvūnai nejaučia pavydo dėl kitų sėkmės, tyrėjams nepasisektų ištirti pavydo išgyvenimų analizuojant tai, kas bendro visoms rūšims. Kadangi gyvūnai naudoja rudimentinį bendravimą, nebūtina teikti pirmenybę toms komunikacinės raiškos rūšims, kurias naudoja visos rūšys. Priešingu atveju generatyvinės kalbos teorija, kuri yra žmonių komunikacijos skiriamasis bruožas, turėtų atitikti teoriją, kuri komunikaciją aiškina tik garsais ir gestais.

Socialiniu kognityviu socialinio mokymosi požiūriu (teigiančiu interakcinį modelį) mintis, emocija ir veiksmas veikia kaip sudėtingai sąveikaujantys veiksniai, o ne kaip laisvai susiję dėmenys ar jungtiniai įvykiai (Bandura, 1978a, 1982a). Mintis žmogaus emocijose yra ne tik visceralinių reakcijų interpretavimas. Kasdieniame gyvenime fiziologinį sužadinimą dažnai sukelia kognityvus minčių sužadinimas (Beck, 1976; Schwartz, 1971). Taigi mintis sukelia fiziologinį sužadinimą taip pat ge-

rai, kaip ir suteikia jam emocinį apibūdinimą. Sužadinimas, savo ruožtu, gali daryti įtaką mąstymui. Gerai matomas į save nukreiptos minties vaidmuo nerimui bus aptartas tolesniame skyriuje. Dabar nagrinėsime kognityvių funkcijų vaidmenį emociniam mokymuisi aiškinantį tyrimą.

Kognityvios funkcijos emociniame mokymesi

Emocinis mokymasis per sugretintas patirtis tradiciškai vertinamas kaip sąlygojimo procesas, kur buvę neutralūs dirgikliai tiesiogiai ir savaime sujungiami su emociniais atsakais, sukeltais pirminės stimuliacijos. Vadinasi, jeigu vaiką užpuolė ir sužeidė šuo, tikėtina, jog vien šuns pasirodymas sukels baimę ir išankstinį vengimą. Reikia pastebėti, jog sąlygojimas yra iš sugretintų patirčių kylantį išmokimą apibūdinantis terminas, o ne paaiškinimas, kaip vyksta pokyčiai. Iš pradžių buvo manoma, jog sąlygojimas atsiranda savaime dėl dirgiklių pasirodymo kartu laike. Kruopštesni tyrinėjimai atskleidė, kad iš tikrųjų jis yra kognityviai tarpininkaujamas.

Iš kartotinių sugretintų patirčių žmonės jeigu ir išmoksta, tai labai mažai, nebent atpažįsta, kad įvykiai yra susiję (Dawson, 1973; Dawson & Furedy, 1976). Supratimas veikiau lemia numatančių veiksnių išmokimą nei yra kartu vykstanti aplinkybė ar tokio mokymosi rezultatas. Tai patvirtina tyrimai, analizuojantys, kaip ankstesnio nurodymo sukeltas supratimas veikia pranašaujančių fiziologinių reakcijų į apie skausmingą įvykį pranešančią užuominą išmokimą (Chatterjee & Eriksen, 1962). Tyrimų dalyviams buvo pranešta, jog tam tikrą užuominą lydės skausmingas įvykis, arba jie buvo įtikinti, kad skausmingo įvykio pasirodymas nesusijęs su užuomina. Žinantys žmonės greitai išmoko numatančias fiziologines reakcijas į pranešančią užuominą, o tarp nežinančiųjų nebuvo užfiksuota jokių išmokimo įrodymų, nors abiejose grupėse buvo pateikiama tokia pati sugretinta stimuliacija. Kad emociniam išmokimui žinios yra lemiamos, patvirtina ir tyrimai, kuriuose buvo taikomos ryšius tarp įvykių slepiančios užduotys. Klaidinantis užduoties tikslo aiškinimas kreipia dėmesį į pasikartojančias

užuominas, tačiau trukdo atpažinti, kad viena iš užuominų praneša apie skausmingų įvykių pasirodymą. Emocinis mokymasis tikrai atsiranda esant žinojimui, tačiau nežinantys žmonės niekada neišmoksta to, kas numato skausmingus padarinius, nepaisant kartotinių susietų patirčių (Dawson & Biferno, 1973; Dawson & Reardon, 1973).

Kitą numatančiųjų emocinių reakcijų kognityvaus reguliavimo įrodymą pateikia tyrimai, kuriuose, sukeliant žinojimą, buvo siekiama pašalinti esamą emocinį polinkį. Buvo palygintos emocinės reakcijos žmonių, kuriems buvo pasakyta, kad pranašaujantieji dirgikliai daugiau nebėra informatyvūs, nes asocijuoti skausmingi padariniai liovėsi, taip pat emocinės reakcijos tų žmonių, kuriems nebuvo pasakyta, kad grėsmė nebeegzistuoja. Sukeltas žinojimas greitai pašalino baimės sužadinimą ir vengimo elgesį informuotiems dalyviams, o neinformuotieji baimių atsikratė tik laipsniškai (Bandura, 1969a).

Susižadinimo funkcijos

Fiziologiniam ir fenomenaliam emocijų patyrimui mąstymas vaidina pagrindinį vaidmenį dėl to, kad emocinės reakcijos gali būti kognityviai skatinamos. Žmonės gali lengvai sukelti sau šleikštulį įsivaizduodami pasibjaurėjimą keliančias patirtis. Sukeldami vaizduotėje erotines svajones, jie gali susijaudinti lytiškai. Baisiomis mintimis žmonės gali save išgąsdinti. Taip pat jie gali pradėti pykti, mąstydami apie socialinę nepagarbą ir neteisybę. Kognityviai sukeltų emocijų sisteminėje analizėje nuolat matuodami visceralinių reakcijų pokyčius, žmonės patys sukelia neutralias arba emocijų sklidinas mintis. Visceralinį sužadinimą didina savaime kylančios emocionalios mintys, o į normalią būseną grįžtama dėl neutralių ar atpalaiduojamųjų minčių (May & Johnson, 1973; Schwartz, 1971). Neprilygstamas Satchel Paige, kurio pratęsta beisbolininko karjera sudarė daugybę galimybių nerimastingam susižadinimui, vaizdžiai apibūdino galią, kurią mintys turi prieš visceralinį funkcionavimą, kai pasakė: „Jei tavo skrandis ginčijasi su tavimi, atsigulk ir nuramink jį šaltakraujiškomis mintimis."

Mintys apie stresą keliančius įvykius gali būti taip pat sužadinančios, kaip ir patys įvykiai. Galvojimas apie skausmingą dirginimą sukelia subjektyvų diskomfortą ir fiziologines reakcijas, panašias į tas, kurias kelia tikrasis fizinis dirginimas (Barber & Hahn, 1964). Tas pats tinka ir streso reakcijoms į įvykius, kurių žmonės išmoko bijoti. Mintys apie baisius objektus nuo fobijų kenčiančius žmones visceraliai sužadina taip pat, kaip ir realus tų objektų rodymas (May, 1977). Dėl to lengvai sukeliamas, tačiau sunkiai atsikratomas fobijų nulemtas mąstymas gali turėti sunkių padarinių visceralinei sistemai.

Socialinėje kognityvioje analizėje vadinamosios sąlyginės reakcijos yra vertinamos didžiąja dalimi kaip labiau save aktyvuojančios dėl išmoktų laukimų, o ne kaip savaime kylančios. Lemiamas veiksnys yra ne tas, kad įvykiai pasirodo laike vienas greta kito, bet kad žmonės išmoksta iš pranašaujamųjų užuominų numatyti, kas, tikėtina, įvyks, ir susižadina išankstines reakcijas. Šį asociacinio emocinio mokymosi susižadinimo aiškinimą patvirtina keletas įrodymų grupių, iš kurių kelios jau buvo apžvelgtos.

Žmonėms, kurie žino, jog tam tikri įvykiai pranašauja distresą, tokie įvykiai aktyvuoja baimę keliančias mintis, o tai, savo ruožtu, sukelia emocinius atsakus. Tiems, kurie dėl kokios nors priežasties negeba pastebėti, jog tam tikros užuominos pranašauja skausmingas patirtis, tokių žadinančių minčių nekyla. Taigi pranašaujančios užuominos retai sukelia emocinius atsakus, net jeigu ir yra nuolat gretinamos su nemaloniomis patirtimis. Kai sąlygotas žinojimas ir emocinės reakcijos yra matuojamos tuo pačiu mokymosi metu, rezultatai rodo, kad žinojimas yra pirmesnis už emocinį išmokimą. Išankstinės reakcijos į pranašaujančias užuominas patikimai atsiranda tik tuomet, kai pasiekiamas žinojimas (Dawson & Biferno, 1973). Staigus anksčiau išmoktų emocinių atsakų išnykimas, kai sužinoma, jog grėsmė išnyko, taip pat gali būti aiškinamas susižadinimo procesais. Kai tokios žinios yra pasiektos, pirmiau esantys įvykiai daugiau nebeaktyvuoja gąsdinančių minčių, taip pašalindami kognityvų emocinių atsakų šaltinį.

Dėl žmonių kognityvaus susižadinimo gebėjimo emociniai atsakai į anksčiau neutralius įvykius gali būti išplėtoti kognityviomis priemonėmis be fiziškai skausmingų patirčių. Tai patvirtina keletas tyrėjų (Bridger & Mandel, 1964; Grings, 1973). Eksperimentuose dalyviams pasakoma, kad tam tikrą užuominą kartais lydės skausmingas dirginimas, tačiau, išskyrus pavyzdinį patyrimą, tai niekada neįvyksta. Padarinį turi sukelti nerimą keliančios mintys. Vykstant bandymams, anksčiau buvusi neutrali užuomina tampa žadinanti dėl asociacijų su mintimis sukeltais emociniais atsakais.

Pasirodžius jautresnėms tyrimo technikoms, žinojimo reikšmė emociniam mokymuisi buvo intensyviai tiriama, tačiau susižadinimo dėmeniui buvo skirta santykiškai mažai dėmesio. Nors be žinojimo sunku išmokti, kurios aplinkos savybės turi pranašaujamąją vertę, vien žinojimas dar neužtikrina numatančiojo sužadinimo (Dawson & Furedy, 1976; Furedy, 1973). Žmonės gali žinoti, jog tam tikri įvykiai yra pranašaujantys, tačiau dėl to žinojimo gali elgtis taip, kad jų sužadinimo lygmuo gali didėti arba mažėti. Paprastai žinojimas, kada atsitiks skausmingi įvykiai, didina stresą keliančius numatymus. Tačiau jei kartotinai atsirandantys skausmingi padariniai yra nekontroliuojami, žmonės dažnai griebiasi dėmesio ir kognityvių įveikos strategijų, skirtų vidiniam distresui sumažinti. Jie kreipia dėmesį į ramesnius dalykus, generuoja švelnesnes mintis, užsiima atsipalaidavimu ir kognityviai pertvarko situaciją, pašalindami iš jos kai kuriuos bauginančius požymius (Bandura & Rosenthal, 1966; Lazarus, 1980; Miller, 1979).

Žinojimas ir kognityvus susižadinimas yra atskiri veiksniai. Jie abu turi būti matuojami, siekiant išsamiai suprasti emocinį mokymąsi. Žmonėms kylančių minčių tipai lems jų numatančiųjų reakcijų stiprį ir atkaklumą. Kuo labiau jie tiki, kad įvykiai yra susiję, ir kuo sunkesnius padarinius įsivaizduoja, tuo stipresnės bus numatančiosios reakcijos (Dawson, 1966). Vadinasi, žinojimas su baimingų idėjų formavimusi didins sužadinimą, o žinojimas su švelninančių idėjų formavimusi jį silpnins.

Kai kurie autoriai tvirtina, kad tai, kokiu lygmeniu baimė yra pavaldi kognityviai kontrolei, gali skirtis priklausomai nuo to, ar ji buvo

sukurta simboliškai, ar tiesiogiai patiriant. Bridger ir Mandel (1964) teigia, kad baimė yra vienodai išmokstama nepriklausomai nuo to, ar neutralios užuominos yra susietos tik su skausmingų padarinių grėsme, ar su grėsmės ir tikro skausmingo padarinio deriniu. Tačiau baimė, atsirandanti dėl tiesioginio skausmingo patyrimo, mažiau pasiduoda pokyčiams dėl kognityvių priemonių. Mintimis sukelta baimė greitai mažėja žinant, kad fizinė grėsmė daugiau nebekils. Priešingai, iš skausmingų patirčių kilusi baimė kurį laiką išlieka, nepaisant žinių, kad fizinės grėsmės nebėra.

Jeigu iš mintinio ir empirinio šaltinių kylančios baimės patikimai skirtųsi savo modifikuojamumu, taip galėtų būti dėl keleto veiksnių. Viena galimybė ta, kad emociniai atsakai, kaip teigia Bridger ir Mandel, yra sudaryti iš dviejų atsakų. Vienas iš dėmenų – sukurtas kognityviu susižadinimu – yra modifikuojamas keičiant žmogaus mintis. Antrasis dėmuo gali būti tiesiogiai sukeliamas išorinių užuominų ir reikalauja pasikartojančių paneigiančių patirčių tam, kad būtų pašalintas. Alternatyvi galimybė ta, kad su skausmu susijusios nerimą keliančios mintys yra atsparesnės nei tos, kurias sukelia tik grėsmė.

Kai kurie autoriai teigia, kad mintys netarpininkauja tam tikroms baimėms ne dėl įrodymų, kad baimės sužadinimas atsiranda be gąsdinančių aplinkybių, bet dėl to, kad saugos garantavimas greitai nepanaikina baimės (Bridger & Mandel, 1964; Ohman & Hugdahl, 1979; Seligman, 1971). Šis požiūris teigia, kad pasakymas išsigandusiems žmonėms, jog dalykai yra saugūs, akimirksniu išvarys jų baisias mintis. Deja, baisių nuogąstavimų nelengva atsikratyti. Kaip pasakymas žmonėms negalvoti apie žirafas gali jas užfiksuoti mintyse, taip ir pasakymas, kad jie daugiau nebebus sužeisti, gali kuriam laikui jų mintis išlaikyti ties skausmingais įvykiais, ypač jeigu ryškūs praeities nemalonumų priminimai vėl pasirodo. Jei žmonės yra išgyvenę pasikartojančias skausmingas patirtis, tikėtina, jog situacinės grėsmės suaktyvins baisių minčių, kurios sunkiai pasiduoda valingai kontrolei, srautus. Atgrasios mintys, kurios kyla akimirksniu ir yra sunkiai nuslopinamos, sužadinimą palaikys ilgai. Aukščio bijantys žmonės, kuriems pasako-

ma, kad dėl apsauginių turėklų jie gali saugiai pažiūrėti žemyn nuo aukšto pastato stogo, gali nepajėgti išstumti staigių minčių apie baisius dalykus, kurie galbūt gali įvykti. Čia baimė yra kognityviai tarpininkaujama, tačiau nuo fobijų kenčiantys žmonės negali valdyti minčių, nors ir kokia saugi situacija būtų. Tvirtinimai, jog baimės nėra kognityviai tarpininkaujamos, reikalauja įvertinimo, apie ką žmonės galvoja (jeigu apskritai galvoja) prieš ir per baimės sužadinimą.

Net jeigu skiriamasis pakeičiamumas pernelyg sureikšminamas, šitai atkreipia dėmesį, kad fizinio skausmo sukurta baimė nebūtinai mažiau pasiduoda kognityviai įtakai, nei baimė, kilusi dėl skausmo grėsmės. Priešingai Bridgerio ir Mandelio rezultatams, kiti tyrėjai pateikė įrodymų, jog baimė kognityviu būdu vienodai keičiama nepriklausomai nuo to, ar ji buvo sukelta fiziškai, ar kognityviai (Katz, Webb & Stotland, 1971). Prie baimės išsilaikymo prisideda patyrimas, kad grėsmės pranašauja atgrasių įvykių atsiradimą, bet jų stipris yra nenuspėjamas. Netikrumas skatina lūkesčius, kad įvyks blogiausia, kas gali įvykti.

Galingas kognityvus baimės reakcijų reguliavimas laboratorijos sąlygomis skiriasi nuo gynybiško elgesio atkaklumo kasdieniame gyvenime. Natūraliai įgytų baimių tvirtumas nėra visiškai žinomas, nes tie, kurie pasiduoda socialiniam įtikinėjimui, paprastai nepatenka į visuomenės dėmesio centrą. Iš tiesų natūraliai įgytos baimės gan pasiduoda pokyčiams (Jersild & Holmes, 1935). Jeigu tik pastebima refraktorinė užuomina, tendencingas dėmesys sukurs klaidingą įsitikinimą, kad visos natūraliai įgytos baimės yra refraktorinės. Kad ir kokie yra išsilaikymo kitimai, tikėtina, jog didžiąja dalimi jie kyla dėl atgrasių pasekmių dydžio ir pranašaujamumo. Santykiškai silpnas grėsmes laboratorijose visai pašalina eksperimentatoriai, kurie visiškai valdo skausmingus padarinius. Priešingai, dalykai, kurių žmonės pernelyg bijo, yra paprastai negrėsmingi, bet jie kartais atsitinka, sukeldami žalingus padarinius, nepaisant priešingų tvirtinimų. Net ir laboratorijoje sukurtos baimės, kurios, manoma, sukelia mažiau žeidžiančius padarinius, gali išlikti, jeigu yra tikimybė, kad jie gali įvykti. Vadinasi, sužeidimo tikimybė, nors ir kokia maža būtų, gali panaikinti potencialią faktinių žinių įta-

ką. Dėl šios priežasties stiprias baimes retai panaikina vien nuraminanti informacija. Ko gero, jau gąsdinantys laukimai dažnai reikalauja patirčių, kurios kelia įveikos veikmės potyrį. Staigių pokyčių geriausia pasiekti ne kartojant demonstravimus, kaip teigia netarpiškos teorijos, o plėtojant įveikos įgūdžius tai, ko bijoma, paversti į tai, kas nuspėjama ir kontroliuojama (Bandura, 1982a; Miller, 1979).

Tiesioginio emocinio mokymosi teorijos teigia, kad sugretinti įvykiai turi būti registruojami organizmo nervų sistemoje. Gali būti, kad tyrimuose, kur žinojimas mažinamas nukreipiant dėmesį į nesusijusius dalykus, pranašaujančių užuominų negalima patikimai užfiksuoti, kad jos sukeltų išmokimą. Neuroninius atsakus į įcentrinę įvestį galima itin susilpninti sutelkiant dėmesį į konkuruojančius įvykius. Pavyzdžiui, neurofiziologiniuose tyrimuose (Hernandez-Peon, Scherrer, & Jouvet, 1956) kačių neuroniniai atsakai į stiprų garsą buvo iš esmės pašalinti, kai jos žiūrėjo į peles, uostė žuvų kvapą arba patyrė šoką, kuris pertraukė jų dėmesingumą. Panašiai ir žmonėms pateikti nurodymai, kurie vertė juos atrenkamai kreipti dėmesį į vienas užuominas ir nekreipti dėmesio į kitas, lėmė stipresnius žievinius atsakus į tas raiškas, kurioms buvo teikiama pirmenybė (Donchin & Cohen, 1967).

Jeigu žmonės apriboja dėmesį į šalutinius ypatumus ar nesusijusius įvykius, jie gali nepatirti ar nepažinti pranašaujamų užuominų. Išankstinio išmokimo nebuvimas tokiomis aplinkybėmis gali būti klaidingai priskirtas sąmoningo atpažinimo trūkumui, nors iš tikrųjų tai atspindi nepakankamą stimuliuojančių įvykių registravimą. Tikrinimui, ar žinojimas yra būtinas išmokimui, reikia įrodymų, kad, nepaisant tinkamos sugretintos dirginimo registracijos, numatantieji atsakai nėra išmokstami, nebent pranašaujamas ryšys tarp įvykių yra atpažįstamas. Šios sąlygos yra įvykdomos tyrimuose, rodančiuose, kad išankstinis išmokimas neatsiranda be žinojimo, net kai individai yra verčiami dėmėtis pranašaujamomis ir nepranašaujamomis užuominomis vienodai, bet taip dėmesį paskirsto dėl apgaulingų priežasčių (Dawson & Biferno, 1973). Išmokimo nepakankamumas atsiranda ne dėl nesėkmės atpažįstant pasikartojančius įvykius, bet nesuvokiant, kad vienas iš jų yra padarinius pranašaujantis veiksnys.

Tiesioginis holistinis emocinių reakcijų aktyvavimas

Zajonc (1980) pasiūlė tai, kas paprastai yra vadinama nekognityviu požiūriu į emocinį sužadinimą. Iš tikrųjų Zajonco ryšio tarp mąstymo ir emocijos koncepcija vargu ar yra radikalus nukrypimas nuo kognityvistų požiūrio, kaip paprastai teigiama. Taip yra dėl to, kad Zajonc postuluoja įvairius mąstymo ir emocijos ryšius – kad jie yra iš dalies nepriklausomi, kad emocijos būna anksčiau nei mąstymas, kad kai kurie vertinimai pasireiškia prieš emocijas ir kad mąstymas su emocijomis yra neatsiejami, taigi mąstymas retai būna be emocijų, o emocijos – be mąstymo. Komentatoriai ir kognityvistai dažniausiai išskiria ir ginčijasi dėl pasisakymų apie mąstymo ir emocijų nepriklausomybę ir to, kad emocijos būna prieš kognityvų vertinimą (Birnbaum, 1981; Lazarus, 1982; O'Malley, 1981). Vis dėlto ginčai yra per daug sureikšminti, nes Zajonc pripažįsta, kad įvykiai turi būti bent mažiausiai interpretuoti prieš tai, kol sužadinamos emocijos. Tai rodo, jog tam tikras vertinimas būna prieš emocinį sužadinimą. Akivaizdu, jog šiek tiek pradinio situacijos vertinimo yra būtina, nes sudėtinga emocionaliai reaguoti į neaiškius įvykius. Klausimo esmė yra ne ta, ar emociniam sužadinimui reikia vertinimo, bet veikiau ta, kiek ir kokios rūšies aiškinamosios veiklos reikia emocinėms reakcijoms generuoti.

Zajonco teigimu, emocijas suaktyvina preferenda, kuri apima neaiškias holistines objektų savybes ir vidines asmenų būsenas. Staigios reakcijos į nepažįstamuosius yra tipiškas preferendos veikimo pavyzdys. Yra žinoma, kad žmonės akimirksniu reaguoja į nepažįstamus simpatija arba antipatija, tačiau tokios reakcijos paprastai susidaro dėl atskirų užuominų, susietų su stipriais laukimais. Toliau aptariamame atvejyje moteris, kuri turėjo skausmingą aklą pasimatymą su varlyte besididžiuojančiu vyru, vėliau reagavo su neramiu įtarumu kaskart, kai pastebėdavo džentelmenus su varlytėmis. Arba pagalvokite apie vyrą, kuriam šviesūs plaukai yra pagrindas neatidėliotinai vertinamajai reakcijai: „Turiu sunkumų su blondinėmis. Kiekvieną kartą, kai siekiu

merginos ir ji yra blondinė, ji pasirodo besanti avantiūristė. Gal man nuo šiol nesidomėti blondinėmis?"

Kognityviam vertinimui nebūtina ilgai trunkanti fizinių objektų savybių analizė, kaip teigia Zajonc. Kaip rodo pirmiau pateikti pavyzdžiai, kognityvus vertinimas arba klaidingas vertinimas gali remtis mažiausia informacija, kuri perteikia sprendimus – tik pernelyg skubotai. Keleto savybių nulemti prototipai ir paprasta euristika taip pat padeda greitai vertinti. Kognityvistai Zajonco triušiui, susidūrusiam su gyvate, patartų negaišti laiko nuodugniai ilgosios pabaisos ypatybių analizei. Paprastas vadovavimosi dėsnis – bėgti nuo visko, kas nepažįstama ir juda, – tikėtina, labiau padės triušiui likti toliau nuo roplio virškinimo trakto nei laukimas, kol lėtai reaguojanti autonominė emocinė sistema nurodys triušiui sprukti. Forma, triukšmas ir judėjimas, kurie yra greitai interpretuojami, teikia vertingos informacijos esamos situacijos rizikingumui įvertinti. Nelengva patikrinti mintį, jog emociją labiau valdo holistinė preferenda, o ne informatyvios užuominos, kol preferenda nėra aiškiau nusakoma.

Zajonc mano, kad reikia savito emocijos kodavimo ir aktyvavimo būdo, nes, jo požiūriu, emocinės reakcijos turi unikalių savybių. Tiesą sakant, jo įvardijamos ypatybės nėra unikalios. Emocija yra pamatas: toks yra kognityvus polinkis diferencijuoti ir kategorizuoti įvykius. Teigiama, kad emocinės reakcijos yra staigios ir neišvengiamos: tokios yra ir neemocinės kognityvios reakcijos. Neįsivaizduokite žirafos. Įsivaizduojama žirafa neišvengiamai įstrigs galvoje. Emociniai vertinimai, tikriausiai, yra nepakeičiami: tokie yra ir daugelis neemocinių vertinimų. Kai tik asmuo supranta gravitacijos idėją, įsitikinimas, kad jis kris, jeigu šoks nuo aukšto pastato, iš esmės yra nepakeičiamas. Priešingai, stiprios emocinės reakcijos, tokios kaip ilgalaikės fobijos, gali būti pripažįstamos kaip nepagrįstos ir būti greitai atmetamos dėl vyraujančių patirčių (Bandura, Reese, & Adams, 1982). Nuostatos yra atsparios žodiniam įtikinėjimui: tai veikiau metodo veikmės, o ne emocijos nelankstumo komentaras. Nuostatos ir polinkiai į emocinį sužadinimą yra esmingai labiau keičiami įtikinėjimais vyraujančiu modeliavimu nei

kad atsikratant pačios emocijos (Bandura, Blanchard, & Ritter, 1969). Emociniai vertinimai implikuoja savastį, o kognityvūs vertinimai, matyt, susiję su objektų kokybėmis: kognityvus į save nukreiptas sprendimas, toks kaip asmens ištvermė, taip pat numano savastį. Emocijos remiasi neverbalinėmis komunikacijos priemonėmis: žmonių emocijas galima patikimiau ir stipriau aktyvuoti žodžiais nei veido išraiškomis. Emocinės reakcijos neprivalo priklausyti nuo pažinimo: lygiai taip pat neprivalo priklausyti ir rutininiai veiksmai ar pasirinkimai. Kasdienė kavos darymo rutina nereikalauja, kad mintimis būtų einama prie kiekvieno proceso etapo. Emocinės reakcijos gali tapti atskirtos nuo turinio: turinys taip pat gali likti be emocijų. Keliautojai prisimena vaizdus, o nerimą keliančios kelionės bėdos iš atminties išnyksta.

Su ryšiu tarp emocijos ir mąstymo susijusios teorijos emociją paprastai apibrėžia emocinio sužadinimo terminais. Duomenys, kuriuos Zajonc pateikia šiuo klausimu, iš esmės siejasi su preferencijų vertinimais. Iš tiesų klausimą dėl kognityvaus ir efektyvaus jis dažnai pateikia kaip du pažinimo tipus, – „karštasis" pažinimas (emocinis vertinimas) ir „šaltasis" pažinimas (savybių išskyrimas), – o ne kaip dvi atskiras raiškos sistemas. Šioje analizėje pažinimas prilyginamas objekto savybių analizei. Pažinimo ribojimas iki tokios paprastos funkcijos vargu ar atitinka daugeriopą variantą, kuriuo pažinimas veikia emociją. Mintis, kuri sukėlė aistras, apima požiūrius apie žmones ir įvykius, kurie išjudina emocines reakcijas, trikdančius savęs vertinimus ir kognityvius emocinių scenarijų vaidinimus. Prioritetų ar simpatijų vertinimai taip pat turėtų būti išskirti iš emocinių reakcijų, nes prioritetai nebūtinai sukelia emocinį sužadinimą. Keliautojas gali teikti pirmenybę vietai prie lango, o ne prie praėjimo, tačiau išlikti emocionaliai nesusijaudinęs bet kurioje vietoje. Bendros emocijos, kurias nagrinėja emocijų teorijos, nesvarbu, ar tai baimė, pyktis, džiaugsmas, neviltis ar sielvartas, yra stiprios visceralinės raiškos. Kiti įrodymai, jog emocija yra atskirta nuo aiškinimo proceso, buvo kvestionuojami remiantis tuo, kad dalykai, kurie buvo matuojami, nėra emocijos (Lazarus, 1984; Zajonc, 1984).

Zajonc mini eksperimentus, parodančius, kad žmonės pažįstamus dirgiklius mėgsta šiek tiek labiau nei naujus, tačiau jiems sunku nusakyti, ką yra matę prieš tai. Tokie duomenys aiškinami kaip įrodymas, kad emocija didžiąja dalimi yra nepriklausoma nuo pažinimo. Atsiminimai nebūtinai atspindi mąstymo procesus, veikiančius tuo metu, kai susiduriama su įvykiais. Be to, vadinamasis šaltasis pažinimas gali lygiai taip pat skirtis nuo jį sukėlusių praeities įvykių atsiminimo, kaip ir emociniai vertinimai. Nedaug įrodymų, kad žmonės gali tiksliai identifikuoti savo neemocinio pažinimo šaltinius. Šaltiniai iš atminties išnyksta, bet kognityvus turinys lieka. Galiausiai vertinti tai, kas mėgstama, yra lengviau, nei vertinti, ar tai jau matyta anksčiau, nes tam reikia kiekvieną sąvokinį palyginti su prisimintų patirčių rinkiniu.

Ginčus dėl emocijų lemiamų veiksnių sunku išspręsti tuo atveju, kai sąvokos remiasi numanomais procesais, kuriuos sunku apibūdinti matomais santykiais. Mintis, kad emocines reakcijas tiesiogiai sukelia tik jutiminė įvestis (Zajonc, 1984), reikalauja aiškaus įrodymo, kad jutiminės patirtys visiškai neinterpretuojamos. Žmonės atsirenka ir apdoroja jutiminę informaciją, o ne tiesiog reaguoja į bet ką, kas veikia jų jusles. Jeigu žmonės emocionaliai reaguotų į vaizdus ir garsus be jokios interpretacijos, tai jų emocijos būtų reiškiamos visiškai vienodai. Tokio pat įtikinamo įrodymo apie nesąmoningą interpretaciją reikia ir požiūriui, kad emocinės reakcijos yra sukeliamos primityviu nesąmoningu įvertinimu (Lazarus, 1984).

Ankstesniam ginčui dėl nesąmoningo emocinių įvykių kodavimo egzistuoja svarbus įrodymas (Eriksen, 1958, 1960; Goldiamond, 1958). Buvo atlikti tyrimai, siekiant patikrinti tvirtinimus, jog nesąmoningoji psichika suvokia žemiau pažinimo lygmens atsirandančius grėsmingus dirgiklius ir reaguoja į juos emocionaliai. Fiksuojant dalyvių autonomines reakcijas ir sąmoningus suvokinius, sunkiai suvokiamu lygmeniu jiems buvo pateikiami neutralūs ir eksplicitiški seksualūs žodžiai. Nesant sąmoningo atpažinimo, nesąmoningam emociniam reagavimui į emociškai sklidinus dirgiklius buvo aptikta mažai įrodymų. Ir emocinė, ir kognityvi sistemos yra vienodai nejautrios silpnai

pristatomiems jaudinamiems dirgikliams, bet kai dirgikliai pradedami suvokti labiau, kognityvi sistema tampa jiems jautresnė nei emocinė (Dulany & Eriksen, 1959). Galima pateikti įtikinamą atvejį požiūriui, kad emociniam sužadinimui reikia bent mažiausio įvykių interpretavimo. Radikalesnis požiūris, kad emociniam sužadinimui nereikia jokio aiškinimo, vargu ar bus ir toliau aptarinėjamas.

Įgimti mokymosi polinkiai

Visiems žinoma, kad yra skirtumų, kaip galima išmokti skirtingų elgesio modelių ir aplinkos sąlygotumų. Kai kuriuos iš šių kitimų lemia fiziologiniai sensomotorinės ir žievės struktūrų ribojimai, kurie organizmams teko iš prigimties. Jeigu jiems trūksta atitinkamų receptorių, jų negali veikti jutiminė informacija. Jie taip pat negali išmokti elgesio sąrankos, kuri pranoksta fizines galimybes. Be to, organizmų nervų sistemos riboja, kokį centrinės informacijos apdorojimą ir centrinį elgesio organizavimą jie gali pasiekti.

Biologinė parengtis. Seligman ir Hager (1972) iškėlė įdomią mintį, esą genetinis fondas suteikia ir savitą asociacinį aparatą, kuris lemia, ar lengvai organizmą gali paveikti patyrimas. Pagal šį parengties dėsnį organizmai evoliucinėje atrankoje buvo biologiškai sukonstruoti taip, kad vienus įvykius susietų lengviau nei kitus. Biologiškai svarbesnes asociacijas jie išmoksta su mažiausiu indėliu, o neparuoštos asociacijos išmokstamos stengiantis, jeigu apskritai išmokstamos. Skirtingoms rūšims ir galbūt dar labiau – įvykiams asociacijų įvairovė skiriasi.

Savitam biologiniam programavimui galima pateikti svarių įrodymų iš panašių į žmogų rūšių (Hinde & Hinde-Stevenson, 1973; Seligman & Hager, 1972). Pavyzdžiui, daugeliui gyvūnų liga lengvai sukurs bjaurėjimąsi naujais skoniais ar kvapais, bet skausmingas šokas – ne. Šokas sukurs garsų ir vaizdų vengimą, o liga – ne (Garcia & Koelling, 1966). Pasirenkami atsakai, kurie konkuruoja su rūšims natūraliais atsakais, yra sunkiai sukuriami ir palaikomi. Be to, gyvūnai gali atkakliai atlikti

įprastus atsakus, net jeigu šie ir trukdo jiems gauti ėdalo apdovanojimus (Breland & Breland, 1961). Skirtingos rūšys aprūpintos prioritetiniais gynybinių reakcijų tipais, kurie lengvai sukeliami ir sustiprinami, bet gyvūnus sudėtinga išmokyti mažiau įprastų gynybos nuo grėsmės būdų (Bolles, 1975). Remdamiesi tokiais įrodymais, Seligman ir Hager nesutinka, jog bendrieji mokymosi mechanizmai gali tarnauti skirtingiems tikslams, ir pasisako už įvykiams savitus asociacinius polinkius.

Įrodymai, kad žemesnių rūšių mokymasis vyksta pagal griežtus biologinius suvaržymus, dar nereiškia, jog ir žmonių mokymąsi valdo įvykiams būdingi mechanizmai. Dėl pažangesnio žmonių gebėjimo simbolizuoti patyrimą ir riboto įgimto programavimo, žmonės gali išmokti ypatingos elgesių įvairovės neįprastai skirtingomis aplinkybėmis. Jie gali skristi per atmosferą lėktuvais ir erdvėlaiviais, lėkti žeme automobiliais ir motociklais, plaukti vandeniu povandeniniais laivais ir kasti tunelius po žeme. Nelabai tikėtina, jog mokymasis pilotuoti lėktuvą, vairuoti automobilį, valdyti povandeninį laivą ir kasti tunelius yra valdomi skirtingų įgimtų ryšių. Žmonės išmoksta siekti daugybės vaidmenų ir užsiėmimų, sukurti skirtingas socialines sistemas ir palaikyti įvairias ideologijas – ir tam jiems nereikia savitų asociacinių mechanizmų kiekvienai veiklos grupei. Be to, jie gali tarpti visuose arealuose – tropiniame, vidutiniame, poliariniame, šlapiame ar sausame. Toks nepaprastas įvairiapusiškumas labiau reikalauja universalių, o ne įgimtai programuotų specialistų.

Įgimtas programavimas, kuris leidžia gyvūnams su pasikartojančiais riboto arealo reikalavimais elgtis stereotipiškai, nebūtų naudingas žmonių, kuriems reikia dažnai dorotis su nepaprastai sudėtingomis ir greitai kintančiomis aplinkybėmis, evoliucijai. Esant tokioms įvairiapusėms ir itin kintamoms gyvenimo sąlygoms, apibendrinti mokymosi mechanizmai, kurie itin remiasi patyriminiu elgesio organizavimu, turi didesnę evoliucinę vertę nei fiksuoti, įgimti mechanizmai, išskyrus rudimentinių biologinių funkcijų reguliavimą. Žmonija negali laukti ilgai trunkančio atominį holokaustą išgyvenusiųjų paveldėjimo, kad sudarytų savitą parengtį vengti atominių bombų.

Biologiniais suvaržymais susirūpinę tyrėjai kartais abejoja tradiciniais gyvūnų mokymosi tyrimais dėl to, kad tyrimams pasirenkami sutartiniai atsakai ir sąlygotumai. Nuodugniai apžvelgęs parengties koncepciją, Schwartz (1974) tvirtina, kad būtent dėl sąlygotumo sutartinumo gyvūnų mokymosi analizė turi kažką bendro su žmonių mokymusi. Žmonės organizuoja ir reguliuoja elgesį didžiąja dalimi remdamiesi individualiu patyrimu. Analizuojant tai, kaip elgesys yra kuriamas iš patyrimo ir reguliuojamas sutartinių įtakų, galima daugiau sužinoti ir apie tai, kaip socialinės struktūros veikia žmogaus elgesį, nei tyrinėjant žemesniųjų organizmų genetiškai nulemtus veiksmus.

Mokymosi lengvumas ir kovariantinės įvykių ypatybės. Mokymosi lengvumo kitimai nebūtinai atspindi tik įgimtą parengtį. Kaip matėme, išankstinis veiksmas apima pranašaujamų ryšių tarp įvykių mokymąsi. Kai kuriuos dirgiklius galbūt lengviau išmokti nei kitus dėl to, kad jie laike ir erdvėje pasirodo šalia vienas kito taip, kad pranašaujamų ryšių atpažinimas palengvėja (Testa, 1974). Dirgiklių išskirtinumas, jų kiekis ir tarpusavio ryšių laipsnis, padarinių stipris ir tai, kiek dalykų įsiterpia tarp jų, taip pat turi įtakos tam, ar lengva išskirti pranašaujamus santykius. Akivaizdu, jog ne visus ryšius tarp įvykių vienodai lengva išmokti. Žmogaus mokymosi greičiui svarbus veiksnys yra išorinės kovariacijos atpažįstamumas, o ne atrenkamas vidinis asociatyvumas. Mokymosi greitis labai priklauso ir nuo patyriminės parengties. Patyrimas pranašaujamas užuominas daro iškilesnes, aprūpina būtinomis kompetencijomis, sukuria skatulius ir įdiegia dėmesio ir kognityvius polinkius, kurie gali lengvinti arba trikdyti tikimybinių ryšių mokymąsi.

Mokymosi lengvumo kitimai, kurie kartais priskiriami tik atrenkamajai biologinei parengčiai, iš dalies gali atspindėti kovarijuojančias įvykių ypatybes. Pavyzdžiui, tyrimuose, kur buvo kuriamas atgrasumas skoniu, maisto skoniai buvo susiejami arba su neatidėliojamu šoku, arba su pykinimu pastebimai uždelsus. Taigi nemalonūs įvykiai skyrėsi ne vien pobūdžiu, bet ir atsiradimo laiku. Krane ir Wagner (1975),

užlaikydami šoką, sugebėjo sukurti tokį atgrasumą skoniui, kuris anksčiau buvo pasiekiamas tik skrandžio pykinimu. Atidėtas šokas sukūrė atgrasumą saldintam vandeniui, o neatidėliotas šokas – ne. Kita vertus, staigus šokas, lydimas ryškių, triukšmingų užuominų, sukėlė atgrasumą vandeniui, o uždelstas šokas buvo neveiksmingas. Autoriai atgrasumo mokymosi kitimus aiškina tuo, jog maisto skonio pėdsakas lieka kurį laiką, o vaizdo ir garso dirgiklio pėdsakas išnyksta, vos jie liaujasi. Be abejo, yra unikalūs mokymosi gebėjimai ir tam tikrų rūšių adaptyviems reikalavimams. Vis dėlto pagrindiniai mokymąsi lemiantys veiksniai visose rūšyse ir užduotyse daro panašią įtaką greičiui, kuriuo atgrasumas yra įgyjamas, ir tam, ar ilgai jis bus išreikštas (Logue, 1979).

Gyvūnams sunku sukurti atgrasumą skoniui, kuris prieš tai neturėjo blogų padarinių, nebent atgrasūs padariniai yra patiriami kartotinai. Net ir vienas patyrimas, nesenas ar senas, kuris įrodo medžiagą esant saugią, gali padaryti ją santykiškai atsparią skrandžio ligos padariniams (Kalat & Rozin, 1973). Tačiau žmonės, patyrę pykinimą, dažnai susikuria atgrasumą ne tik pažįstamiems, bet net ir mėgstamiems skoniams. Skrandžio liga, klaidingai susieta su padažu, gali paversti jį pykinančiu, net jeigu jis buvo mėgstamas (Seligman & Hager, 1972). Alkoholikai gali susidaryti laikiną atgrasumą mėgstamiems nuolat vartojamiems alkoholiniams gėrimams, gretindami jų skonį ir kvapą su vaistų sukeltu pykinimu ar net su kitais nepatogumais, kurie nesusiję su fizine liga (Rachman & Teasdale, 1969).

Žmonės yra linkę atgaivinti pykinančias patirtis kognityviai, nepriklausomai nuo skonių, su kuriais susietos skrandžio ligos, pažįstamumo. Iš tiesų kai tik žmonės mintyse skonį susieja su pykinimu, nesvarbu, ar teisingai, ar ne, sunku apie tą medžiagą galvoti neatsimenant pykinimo išgyvenimo. Vadinasi, žmonėms atgrasumą galima sukurti mintimis sukeliamu pykinimu taip pat, kaip ir vėmimą skatinančiais vaistais. Žmonėms svarbus kognityvus atgaivinimas ir sprendimo, kuris būtent skonio dėmuo iš skonio pojūčių visumos išskiriamas kaip piktadarys, priėmimo procesai.

Atrenkamasis asociatyvumas ir fobijos. Kai kurie žmonių baimių kilmės aiškinimai didelę svarbą priskiria įgimtai parengčiai. Seligmano (1971) teigimu, žmonės yra biologiškai linkę bijoti dalykų, kurie kėlė grėsmę žmonių išgyvenimui per amžius. Kaip įgimtos parengties įrodymas, teigiama, jog fobijos dažniausiai yra įgyjamos dėl vieno ar keleto gąsdinamų patirčių, jas sudėtinga pašalinti, jos nepaveikiamos mintimis ir didžiąja dalimi ribotos objektais, kurie kėlė pavojų išgyvenimui. Taigi žmonėms fobijos kyla dėl gyvūnų ir vabzdžių, bet ne dėl pižamų ar žolės.

Su fobijų kilme ir neišgydomumu susiję įrodymai toli gražu nėra aiškūs. Aiškinimai apie tai, kaip fobijos plėtojasi, neišvengiamai priklauso labiau nuo retrospektyvių pranešimų, o ne nuo tikslių žinių apie nemalonių išgyvenimų visumą, kurią iškentėjo patiriantieji fobijas. Atsiminimai išskiria ryškiausius neapgalvotus įvykius, kurie gali perteikti klaidingus įspūdžius, jog viena ar dvi gąsdinamos patirtys sukūrė plačiai paplitusią fobiją. Nors kai kurios fobijos gali kilti dėl traumuojamo patyrimo, dažnai jos yra didėjančio kasdienio streso, ilgainiui viršijančio įveikos gebėjimus, rezultatas (Bandura, Adams, Hardy, & Howells, 1980).

Jau minėjome, kad atrenkamieji veiksniai taip pat kuria perdėtą fobijos sąlygų neišgydomumo įvaizdį. Jeigu analizuojamos tik nevaldomos sąlygos, kurioms reikalinga profesionalų pagalba – o taip dažnai pasitaiko – jos pasirodo nepaprastai atsparios pokyčiui, nes bendresnės, lengviau apdorojamos lieka neanalizuotos. Net kraštutiniais atvejais ginčijamasi dėl to, kiek neišgydomumas atspindi gydymo galią ir kiek pačią fobijos būklę. Silpni metodai nedaug sumažina stiprias fobijas, o galingi pajėgūs jas greitai pašalinti (Rosenthal & Bandura, 1978).

Tyrimai, analizuojantys mąstymo ypatumų vaidmenį smarkaus nerimo ir fobinių reakcijų atvejais, parodė, kad mažai pagrindo laikyti jas refleksinėmis sąlygotomis reakcijomis, jas paprastai sukelia gąsdinančios sąlygos (Beck, Laude, & Bohnert, 1974; Laude & LaVigne, 1974). Šie iracionalūs mąstymo proveržiai susitelkia į įveikos neveiksmingumus, kurie rodo pažeidžiamumą sužalojimui ir itin sureikšmintą potencialų situacijos kenksmingumą. Kartais pats fobijos objektas kognityviai yra

transformuojamas, pavyzdžiui, kai skrendančio vabzdžio vaizdas sukelia mintis apie baisius iš kino filmo prisimenamus monstrus.

Fobijas sukeliančių įvykių psichologinės savybės. Socialiniu kognityviu požiūriu ne visi įvykiai yra vienodai linkę tapti fobijų objektais. Yra tam tikros įvykių savybės, kurios juos daro itin sukeliančius fobijas – žalingumas, stipris, nenuspėjamumas ir nekontroliuojamumas. Tarp tų dalykų, kurie yra susiję su atgrasiomis patirtimis, fobijas labiau sukelti gali gyvi nei negyvi objektai. Taip yra dėl to, kad gyvos grėsmės pagal savo savybes gali veikti ir klajoti aplink, gali atsirasti nenuspėjamu metu ir vietoje bei sukelti sužalojimą, nepaisant savigynos pastangų. Taigi švelni pižama ir nejudanti žolė, kuriems trūksta žalos veiksnio, negali lengvai tapti atgrasūs, o gyvūnai, kurie slampinėja aplink ir yra visiškai pajėgūs sukelti kūno sužalojimą, dėl skausmingo patyrimo gali būti lengvai įsivaizduojami baisiais. Todėl nėra visiškai netikėta, jog atgrasus patyrimas, kuris sukūrė gyvūno baimę (Watson & Rayner, 1920), nesukūrė negyvų objektų baimės, pavyzdžiui, užuolaidų, malkų, medinių ančių, iš kurių nė vienas neturi žalojančių pajėgumų (Bregman, 1934; English, 1929). Užuolaida ar medinė antis savaime gali padaryti labai nedaug ką. Negyvi daiktai gali tapti fobijų nulemto vengimo objektais, jeigu tikima, kad juose slypi žalingi veiksniai. Obsesinių kompulsyvių sutrikimų turintys žmonės, tikintys kad juos užkrės bakterijos arba virusai, tūnantys ant visko, ką liečiame, bijodami užkrato, itin vengia bendrų objektų ir praleidžia alinančias valandas užsiimdami gynybiniais valymo ritualais (Rachman & Hodgson, 1980).

Greta žalingumo veiksnio kitos svarbios fobijas sukeliančių įvykių savybės yra nenuspėjamumas ir nekontroliuojamumas. Nuspėjami atgrasūs įvykiai yra mažiau gąsdinantys nei tie, kurių individas negali numatyti, taip sudarydami sunkumų atskirti saugias aplinkybes nuo nesaugių. Panašiai ir gebėjimas kontroliuoti ar net ir suvokimas, kad asmuo tai gali daryti, labai mažina galimai skausmingo įvykio grėsmę (Averill, 1973; Bandura, 1982a; Miller, 1979, 1980a). Aktyvios nenuspėjamos grėsmės, kurias asmuo gali tik iš dalies kontroliuoti,

teikia daugiau pagrindo neapibrėžtam nerimui nei vienodai atgrasios grėsmės, kurios yra nuspėjamos, nejudančios ir nepavojingos tol, kol asmuo laikosi nuo jų atokiai. Labiau tikėtina, kad atsakymus apie žmogaus fobijų atrenkamumą galima susieti su įvykių savybėmis, o ne su protėvių patyrimu. Vis dėlto įvykių savybės refleksyviai neaktyvuoja asociacinių mechanizmų. Didžiąja dalimi įvykių poveikis baimės reakcijoms priklauso nuo kognityvaus apdorojimo, kuris apibrėžia grėsmingą tam tikrų objektų kokybę esant skirtingoms sąlygoms.

Kai kurios fobijos kyla ne dėl baimės, kad išoriniai objektai gali sužeisti, o bijant nepakankamai kontroliuoti savo veiksmus, o taip galima susižeisti ar sužeisti kitus. Tokiais atvejais baiminamasi dėl savęs. Fobijų nulemtas susirūpinimas telkiasi ties mintimis, kad asmuo yra linkęs elgtis tokiais būdais, kurie sukelia socialines ir fizines katastrofas (Beck *et al.*, 1974). Sąmonės praradimai lems lemtingus nelaimingus atsitikimus kelyje, o kvaili veiksmai sukels viešą pažeminimą. Suvokta vidinio kontroliavimo neveikmė ir nenuspėjamumas, kur ir kada asmeninė kontrolė gali nepavykti, kuria gilų pažeidžiamumo jausmą ir apibendrintą fobijų grėsmę.

Trauminis ryšys gali sukelti atgrasumą įvykiams, kuriems trūksta veiksmingų savybių. Stiprus kentėjimas gali sukurti tokį stiprų ryšį tarp įvykių, kad žmonės, kad ir kaip stengtųsi, negali susilaikyti nuo kognityvaus atgrasių patirčių atgaivinimo, kai susiduria su priminimais. Viename šitokį procesą iliustruojančiame atvejyje (Rachman & Seligman, 1976) nusilpusio regėjimo moteriai, iš kurios vaikystėje bendraamžiai nuolat tyčiodavosi, ištrindavo daržovėmis ir augalais jos veidą, atsirado stiprus atgrasumas daržovėms ir sapnai su košmarais apie jas. Kitą trauminio ryšio pavyzdį iš baisaus karo patyrimo pateikia Little ir James (1964). Kareivis nušovė du priešų karius, kol buvo paimtas į nelaisvę. Mėgindamas pabėgti, jis prasiveržė pro duris į fermą, kur rado tuziną bundančių priešo karių. Jis saugojo juos dešimt įtemptų valandų, nušovė jų seržantą, kuris vis skatino kareivius užpulti pagrobėją, ir nakčiai atėjus parvedė karo belaisvius. Praėjus 18 metų po karo, jis negalėjo atidaryti durų ir išeiti pro jas, jeigu anapus girdė-

jo balsus. Jo stipri fobija buvo pašalinta simboliniu trauminio karinio epizodo kartojimu.

Parengties apibrėža atkreipia dėmesį į tai, kad reikia paaiškinti, kodėl kai kurie fobijų tipai labiau paplitę nei kiti, tačiau yra priežasčių abejoti, kad ji duoda atsakymą. Tarp įvairių žmogaus nerimo tipų aukštą vietą užima susiję su seksualiniu elgesiu. Sudėtinga būtų rasti impotencijos arba frigidiško evoliucinę naudą. Nedažnai (jeigu iš viso kada nors) žmogus bijo grybų, ir ilgalaikės emocinės reakcijos į juos nėra lengvai sukuriamos (Ohman, Fredrikson, Hugdahl, & Rimmo, 1976). Tačiau vis tiek per amžius nuodingos rūšys padarė daug žalos, tad jų neskiriantys valgytojai susikūrė fobijų nulemtą parengtį šiems grybams. Evoliucijos eigoje, ko gera, daugiau žmonių nuskendo nei mirė nuo gyvačių įkandimo, tačiau gyvačių fobija yra labiau paplitusi nei vandens. Gyvatės grėsmingą vertę įgyja per patirčių derinį, kuris apima baikštų tėvų modeliavimą, pastiprintą gąsdinančiomis asmeninėmis patirtimis, ir roplių, kaip grėsmingų padarų, vaizdavimą (Bandura, Blanchard, & Ritter, 1969). Dėl to į jas pradedama žiūrėti kaip į nenaudingas, nenuspėjamai paplitusias kaimo vietovėse ir sunkiai kontroliuojamas, jeigu puls. Jeigu didelis vandens kiekis galėtų netikėtai „prisėlinti" ir užtvindyti žmones bet kur ir bet kada, vanduo tikriausiai panašiai taptų paplitusiu fobijų grėsmės šaltiniu.

Gerai žinomas S. Freudo mažojo Hanso, kuris, be kitų dalykų, kentėjo nuo arklių fobijos, atvejis cituojamas kaip evoliuciškai paruošta fobija (Seligman, 1971). Iš esmės šis atvejis iliustruoja parengties požiūrio aiškinamąjį silpnumą. Hansas išgyveno įvairias patirtis, kurios didino jo jautrumą arkliams: jis išsigando, kai matė mušamus arklius prie karuselių; jis buvo įspėtas vengti arklių, nes šie gali jį sužaloti; jis buvo išgąsdintas, kai buvo sužeistas su arkliais žaidžiantis draugas; ir epizode, kuris buvo prieš pat fobijos nulemto elgesio raišką, Hansas buvo įbaugintas, kai tapo liudininku nelaimingo atsitikimo, kurio metu, Hanso įsitikinimu, buvo užmuštas kinkinio arklys. Teigiama, jog fobija buvo paruošta, nes Hansas tariamai susikūrė baimę arkliams, bet ne transporto priemonėms. Iš tikrųjų jis turėjo transporto priemonių fobiją.

Galutiniame, traumuojančiame, incidente buvo trys svarbūs dėmenys – didelis arklys, pripildyta transporto priemonė bei arklys ir transporto priemonė, judantys dideliu greičiu. Hanso fobijos nulemtų reakcijų raiška ir stipris kito kaip šių trijų pranašaujamųjų užuominų savitas modeliavimas. Jis labiau bijojo didelių nei mažų vežimų arklių, labiau bijojo pripildytų transporto priemonių nei tuščių ir labiau bijojo arklio traukiamo vežimo, darančio posūkį, nes tai didino riziką apsiversti. Iš tikrųjų transporto priemonės Hanso baimei buvo toks pats arba didesnis veiksnys nei arkliai *per se*. Jis pats tai apibūdino taip: „Aš bijau autobusų ir bagažo vežimų, bet tik kai jie yra pilni, o ne kai jie tušti. Kai yra vienas arklys ir pilnai pakrautas vežimas, aš bijau; bet kai yra du arkliai ir vežimas pilnai pakrautas, tada aš nebijau." (Freud, 1955, p. 90–91). Parengtis negali paaiškinti ne tik Hanso fobijos skiriamojo modeliavimo elgesio, bet ir to, kodėl jis bijojo labai prikrautų transporto priemonių ir lokomotyvų, – fobija, kuri labiau atspindi transporto priemonės incidento apibendrinimą, o ne evoliucinį atrenkamumą iš ikitechnologinių laikų.

Siekdami sistemiškai įvertinti pranašaujamąją parengties dėsnio naudą, DeSilva, Rachman ir Seligman (1977) lygino fobijų, kurios vertinamos kaip evoliuciškai parengtos arba neparengtos, įgijimą ir pakeičiamumą. Vertinta parengtis nesugebėjo numatyti sutrikimo raiškos staigumo ar trukmės, pablogėjimo sunkumo ar imlumo pokyčiui. Iš tikrųjų sutartinės baimės gali būti nepaprastai atsparios pokyčiui (Rachman & Seligman, 1976).

Patyriminės ir biologinės parengties išnarpliojimas. Buvo atlikti keli laboratoriniai tyrimai, kuriais siekta patikrinti, ar numanomas įgimtas polinkis daro įtaką greičiui, kuriuo išmokstamos ir pašalinamos išankstinės savaiminės reakcijos į grėsmes. Šiuose tyrimuose šokas buvo susietas paveikslėliais tiesiogiai, netiesiogiai arba tik žodine grėsme. Paveikslėliai vaizdavo evoliuciškai reikšmingus objektus, tokius kaip gyvatės ar vorai, arba biologiškai indiferentiškus objektus, pavyzdžiui, namus, gėles ir geometrines formas. Esminė parengties dėsnio prielai-

da ta, kad iš prigimties pirminis ryšys užtikrina staigų grėsmių išmokimą. Priešingu atveju parengčiai trūktų išlikimo vertės, nes pavojingos grėsmės paprastai leidžia daryti mažai klaidų. Greit lekiantys automobiliai suteikia mažai antrų galimybių neatsargiems pėstiesiems, kurie pasitaiko jų kelyje. Evoliucinis palikimas, kuris nepalengvino baimių įsisavinimo, bet tik sulėtino jų užgesimą, nukreiptų poslinkį į klaidingą pusę, nes lėtas pavojų išmokimas, tikėtina, išnaikins pačius organizmus. Spartaus įsisavinimo prielaida laboratoriniuose tyrimuose negavo didesnio empirinio palaikymo. Nei kartotinis šokas, nei matymas, kaip kiti kenčia tiesiogines skausmingas patirtis, neprivertė žmonių labiau bijoti paruoštų objektų nei sutartinių (Hygge & Ohman, 1978; Ohman & Hugdahl, 1979). Neįtikėtina, tačiau sukuriant paruoštų objektų – kurie, spėjama, yra nejautrūs kognityviai įtakai – baimes, žodinės grėsmės kartais yra veiksmingesnės nei skausmingos patirtys.

Žinios, kurias šokas nutraukė, paprastai yra mažiau veiksmingos šalinant autonomines reakcijas į paruoštus nei į sutartinius objektus. Tačiau net ir šiuo atveju skirtingų tyrimų rezultatai yra prieštaringi ir priklauso nuo to, ar matuojami orientuojantys atsakai, ar išankstinės reakcijos. Saugos žinios autonomines reakcijas gali paveikti skirtingai objektų atsiradimo metu, tačiau užtikrinimas sukelia panašų išankstinių, paruoštais ar sutartiniais objektais sukeltų, reakcijų mažėjimą. Kai kuriuose tyrimuose geometrinių formų baimė yra tokia pat atkakli, kaip ir gyvačių, matuojant kiekvieną – tiek orientacinį, tiek išankstinį, tiek ir toliausią – reakcijų tipą (Ohman *et al.*, 1976). Paruoštiems objektams sukurtos baimės yra ganėtinai sumažinamos kognityviomis priemonėmis (McNally, 1981). Jeigu sudaromos koreliuojančios patirtys, tokios kaip gyvačių ir gėlių paveikslėliai, žymintys saugą nuo skausmingų įvykių, abu šie objektai yra vienodai veiksmingi silpninant baimę kitoms grėsmėms (McNally & Reiss, 1982). Pagal parengties požiūrį nebūtų laukiama, kad į baimę biologiškai linkusį objektą galima būtų taip lengvai transformuoti į baimės silpnintoją ir jis taptų toks pats raminantis kaip graži gėlė. Nepaisant kartotinio numanomų parengties padarinių išmokimui ir mišrių baimės išnykimo rezultatų nepatvirtinimo, šie duomenys vis dar cituojami kaip biologiškai parengto mokymosi įrodymai.

Parengties mechanizmas, kuris žmonėms nepadeda iš kitų žmonių skausmo ar baisių įvykių mokytis greičiau bijoti pavojų ir kuris išankstinio sužadinimo išlaikymui turi įvairių padarinių – nėra patikimiausias pagrindas, kuriuo turėtų kliautis išgyvenimo galimybės. Labiau tikėtina, jog numatymas ir pažangus gebėjimas pasimokyti iš kitų individų sužalojimų – abu jie yra skiriamieji žmogaus prisitaikymo bruožai – užtikrins palikuonis, o ne kliovimasis aklomis asociacijomis. Daug išmintingiau individo išgyvenimą patikėti numatymui, susijusiam su žmonių kūrybos ypatumais, nes kultūros evoliucija teikia vis naujų objektų, – ginklų, bombų, automobilių, – kurie yra labiau paplitę ir pavojingesni nei tigrai.

Net jeigu būtų aptikta, kad įgimta parengtis neša jai priskirtą savaiminio išmokimo naštą, vis tiek liktų neaiškumų, susijusių su evoliucinėmis reikšmėmis. Taip yra dėl to, kad savaiminis sužadinimas nė su vienu savitu veiksmo tipu nėra susijęs priežastiniu ryšiu. Pagal išgyvenimo požiūrį svarbu ne tai, kad organizmai lengvai susirūpina, bet tai, kad jie staiga pasitraukia iš pavojingų situacijų, kurios gali jiems kainuoti gyvybę arba galūnę. Sveiko ilgaamžiškumo pagrindinis rūpestis veikiau yra gudrus gynybinis veiksmas, o ne vidinis susijaudinimas. Be to, organizmai, kurie gali elgesį reguliuoti žinojimu, kas yra saugu ir kas yra pavojinga, geriau pasirengę išgyventi ir klestėti nei tie, kurie be reikalo krūpčioja puikiai žinodami, kad tai, ko jie išmoko bijoti, dabar yra visiškai saugu. Praktinis mąstymas yra evoliuciškai naudingas.

Žmonių įgimtos parengties tikrinimas yra daug sudėtingesnis nei iš pradžių gali pasirodyti. Tyrimuose paprastai supainiojamas patyriminis ir biologinis jautrumus skirtingoms grėsmėms. Pavyzdžiui, socialinė įtaka sukelia daug atstumiančių emocinių asociacijų su ropliais, bet nedaug su geometrinėmis formomis. Jeigu būtų nustatyti patikimi skirtumai tarp baimių įgijimo ir atkaklumo skirtingas fobijas sukeliančių ypatybių turintiems objektams, vis dėlto liktų klausimas, ar paaiškinimas susijęs su čia ir dabar socialiai įdiegtomis emocijų sklidinomis sąvokomis, ar su kadaise protėvių patirtais gyvatės įkandimais. Psichologinei parengčiai būtinos papildomos kontrolės technikos. Įgimtumo

ir socialinio patyrimo painiava gali būti sumažinta lyginant, ar greitai atsiranda baimė objektams, kurie turi vienodą sukeliamąją jėgą, žalingumo savybes ir aktyvuoja tokį patį emocinio pažinimo lygmenį, o skiriasi pagal tai, ar objektų valentingumas visų pirma gimininga evoliucijos istorijai, ar socialiniam patyrimui. Lyginant judančios gyvatės baimės mokymosi greitį, ginklą turintis asmuo teikia geresnę kontrolę nei vien ginklas, kuris neturi jokių veikiančių savybių. Pastangos atskirti biologiškai ir patyrimiškai parengtą mokymąsi toliau patvirtina nuomonę, kad biologinė parengtis nedaro įtakos mokymuisi (Hugdahl & Karker, 1981). Patyriminė parengtis ir toliau pretenduoja paaiškinti lėtesnį fobijų gesimą, jeigu neigiamai kultūros vaizduojami judančių gyvūnų dirgikliai yra lyginami su nejudančiais objektais, kurie turi žalingo potencialo, tačiau neturi veikliųjų savybių.

Daugybė tyrimų parodė, jog skausmingas patyrimas lengvai sukuria patyriminę parengtį bijoti atrinktų tipų objektų ir įvykių. Kaitaliojant teigiamų ir neigiamų patirčių modelį, galima išryškinti tam tikras jautrumo sritis (Hoffman, 1969). Net ir kai įgytos baimės yra visiškai pašalintos, jautrumas išlieka. Po kelerių metų iš nesusijusių šaltinių kylantys stresiniai išgyvenimai gali atkurti baimės reakcijas į ankstesnes grėsmes iš patyrimo sujautrintų sričių.

NUMATYMAS IR VEIKSMAS

Tas pats elgesys dažnai turi skirtingus padarinius, kurie priklauso nuo laiko, vietos, asmenų, į kuriuos yra nukreiptas, ir kitų veiksnių. Pavyzdžiui, važiavimas esant raudonam šviesoforo signalui per pilną sankryžą turės skausmingai kitokius padarinius nei važiavimas degant žaliam signalui. Kai tam tikrų situacinių, simbolinių ir socialinių užuominų variantai nuolat siejami su skirtingais atsakomaisiais padariniais, tokios užuominos pradeda veikti kaip veiksmo skatintojos ir orientyrai. Todėl žmonės kreipia daug dėmesio į aplinkos ypatybes, kurios praneša apie

padarinius, bet nepaiso tų, kurios nepraneša. Gebėjimas reguliuoti veiksmus remiantis pasekmių dirgikliais kuria mechanizmą numatančiam elgesiui.

Būdamos susijusios su skirtingomis atsako pasekmėmis, užuominos įgyja pranašaujamąją vertę. Tradicinis šio proceso aiškinimas iš esmės telkiasi ties tiesioginiu patyrimu, kur atsakai yra apdovanojami arba baudžiami tik esant tam tikroms užuominoms, tačiau taip nėra kituose kontekstuose. Šitokiame mokymesi aktyvus patyrimas teikia informaciją įgyti žinių apie taisykles, kurios reguliuoja padarinius. Kai pranašaujamoji informacija yra išgaunama, žmonės savo veiksmus reguliuoja sprendimais apie galimas pasekmes.

Veiksmų padariniai didžiąja dalimi yra perteikti socialiai. Taigi pranašaujamosios socialinės užuominos yra labai svarbios žmogaus elgesiui reguliuoti. Greta esant vienam iš tėvų, vaikai dažnai elgiasi gana skirtingai, būtent priklausomai nuo tėvų drausminės tvarkos. Hiperagresyvūs berniukai laisvai reikš agresiją būdami šalia atlaidaus tėvo, bet retai taip elgsis greta tėvo, kuris netoleruoja jokios agresijos (Bandura & Walters, 1959).

Formaliame Reddo ir Birnbrauerio (1969) tyrime analizuojant, kaip elgesys yra socialiai žymimas, vienas iš suaugusiųjų atsiskyrėliškų vaikų grupę apdovanojo tik už bendradarbiaujantį žaidimą, o antras suaugusysis juos apdovanojo nepriklausomai nuo to, kaip jie elgėsi. Vėliau vien pasirodymas to suaugusiojo, kuris apdovanojo priklausomai nuo elgesio, sukėlė bendradarbiaujantį žaidimą, o antrasis suaugusysis vaikų socialiniam elgesiui neturėjo jokios įtakos. Kai suaugusieji pakeitė apdovanojimo taisykles, atitinkamai pasikeitė ir jų galia sukelti bendradarbiaujantį žaidimą vien buvimu.

Paprastai žmonės elgiasi pagal taisykles, apimančias subtilias socialines užuominas. Dažnas to pavyzdys: tėvai skuba nurodinėti vaikams, bet ne visada mato, kad jų reikalavimų yra paisoma. Ilgainiui vaikai išmoksta nepaisyti reikalavimų, išsakytų švelniu arba vidutiniu tonu. Didėjantis tėvų pyktis tampa pranašaujamu dirgikliu, kad paklusti bus verčiama. Vadinasi, daugelyje namų yra gana triukšminga.

Pranašaujamoji užuominų vertė neabejotinai kuriama ir palaikoma daugeliu pavyzdžių, kai atsako padariniai su situacinėmis aplinkybėmis susiejami tiesioginiu asmeniniu patyrimu. Vis dėlto aiškinantis galimus padarinius, kuriuos išreiškia kiekviena situacija, žmonių simbolinis gebėjimas leidžia jiems gauti tokios informacijos nebūtinai atliekant tam tikrą elgesį esant visiems aplinkybių tipams. Iš tikrųjų daug išmokstama dėl aiškinimų, apibūdinančių aplinkybes, kada kokie konkretūs veiksmai yra apdovanojami ir baudžiami. Asmeniui nereikia prasižengti ir iškęsti teisinių padarinių, kad išmoktų sąlygas, kurioms esant tam tikras elgesio tipas yra draudžiamas įstatymų.

Dažnai žmonės elgiasi tinkamai be asmeninio patyrimo ar galimų atsako pasekmių aiškinimo. Taip yra dėl to, kad informacija apie padarinių dirgiklius gaunama netiesiogiai stebint, kaip kitų elgesys priimamas skirtingose situacijose. Trys informacijos šaltiniai – aktyvus, simbolinis ir netiesioginis – veikia sąveikaudami. Tai, ką asmuo mato ir kas jam buvo sakyta, lengvina taisyklių kūrimą iš asmeninio patyrimo. Nors veiksmai dažnai yra vedami sprendimų, paremtų tuo, kas buvo sakyta ar matyta, žodžiu ar netiesiogiai nustatytos pranašaujamos užuominų vertės palaikymas paprastai reikalauja nuolat patvirtinti tiesioginiu patyrimu.

Modeliuojami pranašaujamieji veiksniai

Tarp daugybės bet kuriuo metu elgesiui įtaką darančių pranašaujamų užuominų nė viena nėra tokia dažna ar informatyvi kaip kitų individų veiksmai. Žmonės ploja, kai kiti taip daro, juokiasi, kai kiti juokiasi, pasitraukia iš socialinių įvykių, kai mato kitus taip darančius, rengiasi taip, kaip nustato mados diktuotojai, ir nesuskaičiuojamose kitose situacijose jų elgesį sukelia ir nukreipia modeliuojamos įtakos.

Per susijusias pasekmes kitų žmonių veiksmai įgyja pranašaujamąją vertę taip pat, kaip ir nesocialiniai fiziniai ir simboliniai dirgikliai. Modeliuojamos užuominos sukelia panašų elgesį, kai elgimasis taip, kaip kiti, sukuria apdovanojančius padarinius, bet sukelia skirtingą elgesį,

jeigu veiksmai, nepanašūs į modelio, yra naudingesni (Miller & Dollard, 1941). Kadangi paprastai žmonės modeliuoja patvirtintos vertės elgesį, sekti gerais pavyzdžiais yra kur kas veiksmingiau nei varginantis bandymas ir klaida. Taigi remdamiesi žinančio modelio veiksmais, žmonės gali skirtingose situacijose elgtis tinkamai, jiems nereikia iš stebinčiųjų šoko ar pasitenkinimo reakcijų į nerangias atliktis aiškintis, kokia elgsena yra tinkama. Posakis „būdamas Romoje elkis kaip romėnai" pabrėžia didelę modeliavimo užuominų vertę.

Pavyzdžio galia sukelti ir nukreipti elgesį gausiai pagrįsta tiek laboratoriniuose, tiek lauko tyrimuose (Bandura, 1969a; Rosenthal & Bandura, 1978). Pateikus elgesio pavyzdį, galima pasiekti, kad žmogus elgtųsi altruistiškai, siūlytų paslaugas, atidėtų arba siektų pasitenkinimo, demonstruotų prieraišumą, elgtųsi baudžiamai, rinktųsi tam tikrus maisto produktus ir drabužius, kalbėtų tam tikra tema, būtų smalsus arba pasyvus, mąstytų naujoviškai arba tradiciškai ir užsiimtų beveik bet kokiu veiksmu, jeigu yra rodomas tokio elgesio pavyzdys. Socialinis modeliavimas daro didelę įtaką net įsitraukimo į sutartą veiklą mastui, pavyzdžiui, kiek alkoholio ar maisto produktų yra suvartojama (Caudill & Marlatt, 1975; Garlington & Dericco, 1977; Rosenthal & McSweeney, 1979). Tam tikroje socialinėje aplinkoje vyraujančios modelių rūšys tokiu būdu daro įtaką tam, kokios žmogaus kokybės iš daugelio alternatyvų bus atrenkamai aktyvuotos.

Modeliavimo koreliatai

Skirtingų žmonių elgesį modeliavimo ženklai veikia nevienodai lengvai, be to, ne visi modeliai vienodai veiksmingai geba sukelti tokį elgesį, kokio pavyzdį rodo jie patys. Reakciją į modeliavimo įtaką labiausiai lemia trys grupės veiksnių, kurie, savo ruožtu, aktyvinančios jėgos semiasi daugiausia iš santykių su atsako padariniais. Tos veiksnių grupės – tai modelių savybės, stebinčiųjų savybės ir funkcinė vertė to, kas yra modeliuojama.

Modelio savybės. Modeliai, turintys statusą, kompetenciją ir galią, veiksmingiau skatina kitus elgtis panašiai negu žemesnės padėties modeliai. Prestižinio modeliavimo galia parodyta tyrime, analizavusiame elgesio plitimą tarp vaikų vasaros stovykloje (Lippitt, Polansky, & Rosen, 1952). Stebintieji fiksavo, ar dažnai vaikai modeliavo bendraamžių veiksmus, kai šie nerodydavo jokių pastangų skatinti kitus sekti jų pavyzdžiu. Keli daugiausia galios turintys berniukai buvo pagrindiniai socialinio elgesio šaltiniai. Jų veiksmai lemdavo kitų veiksmus. Prestižinio modeliavimo įtaka atsiskleidžia įtikinamiausiai tuo atveju, kai modeliuojami tapatūs veiksmai, bet modelio prestižas sistemiškai keičiamas (Lefkowitz, Blake, & Mouton, 1955). Viename tokiame tyrime pėstieji dažniau pereidavo gatvę, degant raudonam šviesoforo signalui, kai matydavo taip darant spėjamai aukšto statuso asmenį, apsirengusį kaip vadovas, negu tuo atveju, kai tą patį nusižengimą darydavo tas pats asmuo, apsirengęs languotomis kelnėmis, nudėvėtais batais ir mėlynais džinsiniais marškiniais.

Socialinės galios paveikti kitiems tenkančius norimus apdovanojamuosius padarinius turėjimas taip pat prideda galios modeliavimo įtakai, kaip ir prestižinė padėtis hierarchijoje. Vaikai daug dažniau modeliuoja suaugusiųjų, kurie kontroliuoja ir skirsto norimus apdovanojamuosius išteklius, veiksmus ir pomėgius negu veiksmus ir pomėgius tų, kurie gauna apdovanojimus (Bandura, Ross, & Ross, 1963c). Ta pati taisyklė galioja ir tuo atveju, jei vaikai patys anksčiau buvo modelio teikiamo apdovanojimo gavėjais (Chartier & Weiss, 1974; Mischel & Grusec, 1966).

Tai, kad galia teikti apdovanojimą didina modelio duodamą ženklinę veikmę, patvirtina ir galios teikti apdovanojimą priešpriešinimas įtakos šaltiniui. Susidūrę su keletu vyrų ir moterų modelių, kurie visi sutaria dėl elgesio prioritetų, vaikai, rinkdamiesi elgesį, atrenkamai seka tos pačios lyties modelių veiksmus (Perry & Bussey, 1979). Tačiau galios pakeitimas panaikina lyties įtaką, taip didindamas polinkį priimti priešingos lyties modelio, kuris kontroliuoja išteklius, elgesį (Bussey & Bandura, 1984). Berniukai yra labiau linkę sekti galios pavyzdžiu nei mergaitės. Tai, kad priešingos lyties modeliavimą sukelia

filmų modeliai, rodo, jog galios ženklai gali veikti per tai, kad parodo galios turėtojo elgesio naudą, o ne paprasčiausiai įteigdami lūkesčius, jog mėgdžiojant bus įsiteikta galios turėtojui. Kas kita yra baudžiamosios galios taikymas, ypač kai stebintieji patys junta tos galios poveikį. Jeigu yra taikomas baudimas, kuris sukelia nuogąstavimus ir vengimą, mažėja pasitikėjimas tokiais modeliais kaip veiksmų vadovais (Chartier & Weiss, 1974).

Nesudėtinga suprasti, kodėl statuso ir galios ženklai didina modeliuojamo elgesio ženklinę funkciją. Tikėtina, jog modelių, kurie įgijo išskirtinumą, elgesys bus sėkmingas, todėl jis turės didesnę funkcinę vertę stebėtojams negu elgesys tų modelių, kurie turi santykiškai žemą profesinę, intelektinę ar socialinę kompetenciją. Išskyrus atvejį, kai ištekliai yra įgyti palikimu, didelių vertingų išteklių turėjimas rodo išskirtinį išradingumą ir kompetenciją, kurie padeda tuos išteklius įgyti. Kai skirtingų modelių elgesio stilių priėmimas sukuria skirtingus rezultatus, modelio ypatybės įgyja informacinę vertę, atskleisdamos tikėtiną elgesio, kurio pavyzdį tie modeliai rodo, veikmę.

Jeigu žmonės abejoja sumodeliuotų veikimo linkmių išmintingumu, jie turi remtis tokiomis užuominomis kaip bendra išvaizda, kalba, stilius, amžius, socioekonominės sėkmės simboliai ir kompetencijos požymiai kaip ankstesnių sėkmių rodikliais. Modelio statuso įtaka paprastai apibendrinama perkeliant ją iš vienos elgesio srities kitai, kaip tais atvejais, kai žinomi sportininkai pareiškia teikiantys pirmenybę sausiems pusryčiams, lyg būtų mitybos ekspertai. Kadangi statusas kuria plačią kompetencijos aurą, stebinčiuosius iš pradžių gali labiau veikti aukšto išsilavinimo statuso rodikliai, o ne priskiriama savita tam tikros veiklos kompetencija (Huang & Harris, 1973). Tokiu būdu ir nepažįstami žmonės įgyja įtaką panašumu į modelius, kurių elgesys buvo sėkmingas praeityje.

Spręsdami apie tikėtiną modeliuojamų veiksmų naudingumą, žmonės nebūtinai remiasi vien galios ir statuso simboliais. Jie dažnai turi daug progų tiesiogiai stebėti santykišką modelio kompetenciją, šiam veikiant savoje aplinkoje. Kadangi modelio kompetencija yra labai

patikimas sumanios veiklos rodiklis, modeliavimo ženklai įgyja įtikinamumo, remiantis žiniomis apie gebėjimus. Kai šis požymis eksperimentiškai keičiamas, matyti, jog kuo aukštesnė modelio kompetencija, tuo labiau stebintieji vadovaujasi modelio veiksmais (Kanareff & Lanzetta, 1958; Rosenbaum & Tucker, 1962). Kiek stebėtojams pavyksta pasiekti gerų rezultatų, kai priėmė modeliuotus sprendimus, tiek jie palankiau vertina modelio kompetenciją ir dar labiau linkę vadovautis jo elgesiu (Greenfeld & Kuznicki, 1975).

Stebėtojo savybės. Šiek tiek dėmesio buvo skirta ir nustatyti žmonių, kurie labiausiai pasiduoda modeliavimo įtakai, tipams. Labiausiai linkę perimti sėkmingų modelių elgesį tie, kuriems trūksta pasitikėjimo gebėjimais ir kurie žemai save vertina, bei tie, kurie dažnai patiria nesėkmes, veikdami savo jėgomis, o sumodeliuoti veiksmai pasirodo esą jiems naudingi (Akamatsu & Thelen, 1974; Rosenbaum, Chalmers, & Horne, 1962; Turner & Forehand, 1976). Skirtingas atsakas į modeliavimo užuominas neatspindi apibendrinto asmenybės polinkio, kuris veikia nepriklausomai nuo modeliuoto elgesio funkcionalumo. Žmonės, kurių savęs vertinimas yra žemas, iš pradžių gali šiek tiek greičiau pasitelkti labai kompetentingus modelius kaip veiksmų vadovus, negu tie, kurių savęs vertinimas aukštas, tačiau jie nesiskiria savo atsakais modelių, kurių kompetencija yra vidutinė ar žema, atžvilgiu (Rosenbaum, Horne, & Chalmers, 1962). Jeigu kitų pateikiami sprendimai pranašesni už paties žmogaus sprendimus, be abejo, tie modeliai bus laikomi itin naudingais.

Būtų klaidinga daryti išvadą, kad pavyzdžiai naudingiausi tiems, kurie abejoja, yra netekę vilties ar neveiksmingi. Tokie proziški ryšiai dažniausiai grindžiami rezultatais tyrimų, kuriuose nepažįstami modeliai demonstruoja paprastus atsakus, turinčius nedidelę vertę arba visiškai neturinčius vertės stebėtojams už tos konkrečios situacijos ribų. Kasdieniame gyvenime įžvalgūs ir veiksmingi žmonės mėgdžioja idealizuotus modelius ir tuos, kurių elgesys yra labai naudingas. Vargu ar tikėtina, kad vangūs studentai, stokojantys pasitikėjimo gebėjimais, turėtų daugiau naudos stebėdami meistriškus slidinėjimo instrukto-

rių, smegenų chirurgų, kompiuterių operatorių, pianistų ar išradingų tyrinėtojų pasirodymus negu tokie pat, tačiau gabūs ir savimi pasitikintys studentai. Tais atvejais, kai modeliavimas yra tiesiogiai taikomas kompetencijoms ugdyti, talentingesnieji ir drąsesnieji bus labiau linkę gauti didžiausią naudą stebėdami įgudusius modelius. Aspiracinio modeliavimo, kai žmonės aiškiai žino, kuo norėtų tapti, ir pasirenka modelius, iliustruojančius vertingus įgūdžius, asmenybiniai koreliatai labai skirsis nuo svetimo ir nesaugaus modeliavimo, kai žmonės atsigręžia į kitus, nes situacija jiems yra visiškai nežinoma arba dėl to, kad jie nepasitiki savo gebėjimais, koreliatų.

Funkcinė vertė. Kliovimasis modeliais kaip veiksmų vadovais labai priklauso nuo modelių elgesio funkcinės vertės. Modeliuojamų veiksmų nauda nustatoma keletu būdų. Stebintieji gali išmėginti tai, ką pamato, ir nuspręsti, ar tai jiems tinka. Ankstesniame skyriuje aptarėme, kaip žmonės skirtingai reguliuoja savo elgesį, atsižvelgdami į atskiras modeliuojamų veiksmų ypatybes, kurios pranašauja padarinius. Žmonės yra labai jautrūs socialinėms užuominoms, nurodančioms veikimo būdus, kurie, tikėtina, atneš sėkmę, tačiau tų veikimo būdų, kurie neužtikrina naudos, yra nepaisoma.

Kitų žmonių atsakų padarinių stebėjimas taip pat teikia informacijos apie funkcinę modeliuojamų dalykų vertę. Vis dėlto kadangi matomi padariniai nėra visiškai neabejotini rodikliai to, kaip pačiam žmogui sektųsi vykdyti panašius veiksmus, naudos nustatymas, remiantis netiesiogine informacija, yra susijęs su keletu išvadų darymo procesų. Tai tolesnio skyriaus tema.

Apibendrinimai, susiję su asmenybiniais modeliavimo koreliatais, neturėtų būti besąlygiškai priimami, nes funkcinė modeliuojamo elgesio vertė atsveria tiek modelio, tiek stebėtojo ypatybių įtaką. Modelio savybės turi didžiausią įtaką tuo atveju, jeigu modeliuojamą elgesį galima stebėti, tačiau jo pasekmės išlieka nežinomos. Tokiu atveju tikėtina modeliuojamo elgesio vertė turi būti nustatyta pagal išorę ir pasiekimų užuominas. Kadangi šių užuominų informacinė vertė priklauso nuo

ankstesnio panašaus patyrimo, jie ne visada patikimai praneša, ar gali būti naudingas elgesys esamomis aplinkybėmis. Negalima tikėtis, kad elgesys, kurį suaktyvino laukimai, paremti modelio savybėmis, išliktų toks ilgą laiką, jei bus susidurta su tikromis nepageidautinomis pasekmėmis. Prestižinis ar patrauklus modelis gali skatinti žmogų išmėginti tam tikrą veiksmo linkmę, tačiau jeigu tas elgesys pasirodys esąs netinkamas, jo bus atsisakyta, o modelio reputacija ir įtaka ateityje bus sumažėjusi. Todėl tyrimai, atlikti tokiomis sąlygomis, kai modeliuojamų atsakų padariniai nėra akivaizdūs, gali pernelyg sureikšminti modelio savybių vaidmenį tęstiniam socialiniam elgesio reguliavimui.

Abstrakčiu modeliavimu paremta taisyklių indukcija

Ankstesniame skyriuje matėme, jog modeliai ne tik teikia savitas užuominas veiksmui. Sąveikose su aplinka jie atskleidžia taisykles, kaip kurti atsakų modelius ir pranešti apie tikėtinus padarinius. Analizuodami modelių pasirinkimus ir patiriamas pasekmes, stebintieji gali suprasti apibendrintas veiksmo taisykles (Rosenthal & Zimmerman, 1978). Kadangi paremtas abstrakčiu modeliavimu taisyklių išskyrimas jau buvo išsamiai aptartas, čia apie jį nekalbėsime.

Aptariant modeliavimo vaidmenį priimant sudėtingus sprendimus, netiesioginės įtakos dažnai atspindimos taip, lyg modeliai veiktų, tačiau išliktų nebylūs. Visuomenėje, žinoma, gyvena ne nebylūs modeliai. Modeliuodami efektyvius veiksmus, ypač pamokomose situacijose, tie, kurie įgijo kompetenciją, nupasakoja, kaip jie pasirenka informaciją, kaip ją pasveria ir kokias taisykles taiko, vertindami įvykius ir spręsdami uždavinius. Sudėtingos sprendimo taisyklės yra lengvai įvaldomos, jei modeliai išreiškia žodžiais turimas pranašaujamas žinias, taip pat atskleidžia jas priimdami tikrus sprendimus.

Modeliai sprendimo stiliams daro įtaką ne tik modeliuojamomis strategijomis, bet ir tuo, kaip patys vertina savo sprendimų priėmimą. Brockner ir jo kolegos parodė tai tyrimais, kuriais nagrinėjo sprendimų

modeliavimą painiose konfliktinėse situacijose (Brockner *et al.*, 1984). Žmonės dažnai atsiduria nemalonioje padėtyje, kai supranta, jog investavo daug laiko, pastangų ir pinigų į tai, kas pasirodė esąs netinkamas veikimo būdas. Jie turi apsispręsti, ar pripažinti klaidą ir sumažinti nuostolius, ar investuoti papildomų išteklių, viliantis susigrąžinti dalį investicijų. Stengdamiesi įtikinti save ir kitus sprendimo pagrįstumu, žmonės dažnai mėgina apeiti klaidą, taip tik dar giliau įklimpdami į nuostolingą planą. Tuo atveju, jeigu modeliai pateisina klaidingus sprendimus kaip riziką, kurią buvo verta prisiimti, stebintieji perima modeliuotus įklampinančius sprendimus, nepaisydami akivaizdžios jų kainos. Priešingai, jeigu modeliai abejoja sprendimų tinkamumu, stebintieji gauna naudos iš modelio patyrimo ir išvengia panašių klaidų. Taigi sprendimo modeliavimo jėgą lemia ne tik akivaizdūs rezultatai, bet ir pateisinimai.

MĄSTYMAS DARANT IŠVADAS IR TAISYKLIŲ IŠSKYRIMAS

Aplinkos ženklai, kurie leidžia pranešti rezultatus, paprastai yra didžiulės nereikšmingos informacijos įvairovės dalis. Sprendimą dar labiau apsunkina tai, kad daugelis padarinius nusakančių taisyklių reikalauja suderinti ir pasverti informaciją, gautą iš skirtingų užuominų rinkinių. Kad iliustruotume šį išvadinį procesą, apsvarstykime užduotį, kai žmonių, nežinančių gėrimo papročių, prašoma nuspręsti, kada ir kokiomis aplinkybėmis gerti alkoholį. Svarbūs veiksniai būtų dienos metas, aplinka, socialinės aplinkybės ir suvartojamo alkoholio kiekis. Šie keturi svarbūs ženklai, kaip ir daugybė nereikšmingų dalykų (pavyzdžiui, koks alkoholis geriamas, kokie gėrimai su juo maišomi, gėrėjo lytis ir pan.), rodomi skirtingais deriniais nufilmuotose situacijose. Sutarkime, kad „priimtinu“ laikome gėrimą tokiomis aplinkybėmis, kai suaugusysis vartoja nedidelį kiekį alkoholio valgio metu ar vakare,

o didelio kiekio alkoholio vartojimą be draugijos dieną, namie ar darbe pavadinkime „nepriimtinu“. Individams mėginant nustatyti, kurie veiksniai yra svarbūs, remiantis jų pirminėmis prielaidomis, jie gauna atgalinį ryšį, rodantį, ar jų sprendimai yra teisingi, ar ne.

Pirmiausia parinkdami tam tikrus aspektus, kuriais grindžia sprendimus, jie remiasi ankstesniu patyrimu. Dauguma jų pradinių sprendimų gali būti klaidingi, nes jie ne iškart supras sudėtingas taisykles. Tačiau keletas iš jų sprendimų turbūt bus sėkmingi, nes svarbiais pasirinkti veiksniai bus dalis teisingos konfigūracijos kai kuriose iš vaizduojamų situacijų. Lyginant, kaip situacijos bruožai skiriasi teigiamais ir neigiamais atvejais, bus pastebėtos ir patikrintos kitos užuominos, bendros visiems teigiamiems atvejams. Remdamiesi tolesniu informatyviu atgaliniu ryšiu, individai toliau tikslins savo prielaidas, kol išskirs visas svarbias užuominas ir sujungs jas į bendrąją taisyklę, apibrėžiančią socialiai priimtiną gėrimo elgesį. Šiame pavyzdyje pranašaujanti konfigūracija yra bendras laiko, vietos ir kiekio požymių buvimas.

Sprendimo procesas tampa sudėtingesnis, kai daug užuominų turi būti ne tik sujungtos, bet ir skirtingai įvertintos. Tęsiant minėtą pavyzdį, išgerto alkoholio kiekis yra labai svarus veiksnys, atsveriantis kitų susijusių užuominų svarbą. Taurė vyno per pietus pietaujant vienam yra socialiai priimtina, tačiau pasigerti – nepriimtina. Kadangi socialinės sankcijos kinta priklausomai nuo aplinkos ir laiko, atitinkamai keičiasi taisyklės, pranešančios apie rezultatus. Išgerti popiet gali būti priimtina savaitgaliais, bet ne darbo dienomis. Ypatingos aplinkybės gali iš esmės pakeisti veiksnių svorį. Drauge gerti, pavyzdžiui, per „Oktoberfest“, yra tinkamas elgesys, o gurkšnojimas šiomis aplinkybėmis būtų vertinamas nepalankiai – kaip įtampos ženklas.

Pranašaujamųjų taisyklių mokymosi daliniai procesai. Įgydami pranašaujamų žinių, individai turi išskirti svarbius veiksnius, tinkamai juos pasverti ir sujungti į apibendrinamas veikimo taisykles. Kaip matėme iš ankstesnio pavyzdžio, pranešimo taisyklių mokymasis susijęs su keletu procesų dėmenų. Svarbias užuominas dera atrenkamai išskir-

ti iš daugybės nesvarbių dalykų. Tuomet užuominas dera integruoti, remiantis taisykle. Tai galima pasiekti mokomuoju modeliavimu ar mokymu, remiantis žiniomis, įgytomis praeities patirčių metu, arba, jeigu tinkama taisyklė neprieinama, kuriant kitokias jungimo taisykles ir tikrinant jų teisingumą pagal informacinį atgalinį ryšį. Taisyklių indukcija, remiantis atgaliniu ryšiu, priklauso nuo patikimo atsiminimo, kurie sprendimai tiko, o kurie – ne. Taip tikrindami ir tikslindami savo prielaidas, individai galiausiai sujungia svarbius veiksnius į teisingas taisykles. Skaitytojai atpažins, kad šie pamatiniai daliniai procesai labai panašūs į tuos, kurie valdo stebėjimo ir aktyvaus elgesio bei kognityvių įgūdžių mokymąsi. Tačiau, atsižvelgiant į tai, kad veiksmų padarinių numatymas labai skiriasi nuo gebėjimo įgudusiai vykdyti tuos veiksmus, reikalingos atskiros žinios, tikslinančios, kaip pamatiniai daliniai procesai pasitelkiami šiems skirtingiems tikslams.

Reikėtų pabrėžti, jog dauguma veikimo taisyklių yra perduodamos mokantis, o ne atrandamos tiesiogiai patiriant. Tai lengva pamiršti, nes, nepaisant paplitimo, toks nuovokus mokymasis sulaukia mažai dėmesio psichologijos teorijoje ir tyrimuose. Elgesio teorijos yra linkusios pabrėžti mokymąsi iš savo paties sėkmių ir nesėkmių. Piaget požiūris pabrėžia laipsnišką sąvokinių įgūdžių tobulinimą, remiantis improvizuotu patyrimu. Mąstymo darant išvadas teorijos itin sutelktos į sprendimo keitimą, gavus atgalinį ryšį apie sprendimo teisingumą.

Mąstymas darant išvadas buvo tyrinėtas įvairiais požiūriais, iš kurių kiekvienas nagrinėja skirtingas šio proceso ypatybes. Kai kurie tyrėjai daugiausia dėmesio skiria tam, kaip žmonės pasirenka užuominas iš pateikiamų pavyzdžių, kad išsakytų darbines hipotezes, kaip vėliau tas hipotezes tikrina ir keičia, remdamiesi atgaliniu ryšiu apie padarinį, kol suranda teisingą taisyklę. Kiti tyrinėtojai nagrinėja, kaip užuominų ypatybės ir jų ryšio su ateities įvykiais forma lemia pranešimo taisyklių išskyrimo iš tikimybinės informacijos, kurią pateikia daugybė užuominų, paprastumą. Treti analizuoja, kokias euristines taisykles žmonės taiko, kad suprastintų sudėtingą užduotį siekdami nustatyti tikimybes, remdamiesi tokiu dideliu netikslios informacijos kiekiu, kuris siekia žmogaus gebėjimo integruoti ir atminties ribas.

Pranašaujamųjų veiksnių pasirinkimas ir pranašaujamųjų taisyklių tikrinimas

Siekiant numatyti ateities įvykius, galima svarstyti bet kokį skaičių veiksnių. Pirmasis žingsnis supratimo, kaip žmogus priima sprendimus, link reikalauja žinių apie veiksnius, lemiančius galimų pranašaujamųjų veiksnių pasirinkimą (Bourne, 1966; Trabasso & Bower, 1968). Užuominos gali būti pasirinktos, remiantis joms būdingu išskirtinumu, išankstiniu pasirengimu arba išmokta nuostata ir žinių struktūromis. Sunku pasiekti pranešimo tikslumo, kai gausu nereikšmingų dalykų, o reikalingą informaciją perteikia subtilios įvykių ypatybės, kurių lengva nė nepastebėti. Esant tokioms aplinkybėms, yra daugybė galimybių klysti. Sąlygos, kurios mažina netinkamų užuominų skaičių ir didina svarbių išskirtinumą, lengvina pranašaujamų žinių įgijimą.

Žmonės neskiria vienodai dėmesio viskam, ką mato ir girdi. Užuominos dažniausiai įgyja svarbą pagal tai, kas pasiteisino praeityje. Kai suprantama, jog tam tikras užuominos tipas praeityje buvo geras pranašaujamasis veiksnys, ne tik sužinoma konkrečios užuominos vertė, bet ir išmokstama labiau apibendrinta pranašaujamų žinių apie platų spektrą užuominų, pateikiančių tą pačią esminę savybę, visuma (Lawrence, 1963). Įgytos nuostatos daro atrenkamą įtaką tam, kokie veiksniai, labiausiai tikėtina, bus laikomi svarbiais, susidūrus su naujomis situacijomis.

Kuo daugiau pranašaujamųjų veiksnių turi įvykis, tuo lengviau rasti svarbią užuominą ir tuo greičiau pasiekiamas tam tikras pranešimo tikslumas. Kita vertus, pranešimo sėkmė lėtina, o gal ir trukdo alternatyvių pranašaujamųjų veiksnių mokymąsi. Užuominos, kurios kovarijuoja, neprisideda prie pranešimo, nes jos teikia tą pačią informaciją apie tikėtinus rezultatus. Kai jų ryšys su vyraujančiais įvykiais yra ribotas, toks perteklius nenaudingas. Tiktų bet kuris iš tų pranašaujamųjų veiksnių, bet jie visi tinka vienodai mažai. Kai suprantama, kad vienas iš jų yra tinkamas, linkstama nebetęsti kitų – perteklinių – pranašaujamosios vertės tikrinimo, nors jie yra lygiai tokie pat informatyvūs (Lovaas, Koegel, & Schreibman, 1979; Trabasso & Bower, 1968). Pra-

našaujamieji veiksniai, kurie vienas nuo kito yra nepriklausomi, tačiau susiję su ateities įvykiais, didina pranešimo tikslumą. Kiekvienas iš jų pateikia šiek tiek naudingos informacijos apie tai, kas gali nutikti.

Kita svarbi išvadų priėmimo ypatybė yra susijusi su pranašaujamųjų veiksnių, kurie buvo pasirinkti apsvarstyti, pagrįstumo tikrinimu. Teorijos, nagrinėjančios, kaip tai vyksta, skiriasi kai kuriais konkrečiais aspektais, pavyzdžiui, svarstymais, ar potencialūs pranašaujamieji veiksniai tikrinami atskirai, o paskui sujungiami, ar tikrinami tam tikrais deriniais, ar žmonės mokosi iš sėkmių taip pat kaip iš nesėkmių ir ar dažnai remiasi atmintimi to, kas pavyko ir kas nepavyko praeityje, grįsdami hipotezes (Bourne, Ekstrand, & Dominowski, 1971; Trabasso & Bower, 1968). Vis dėlto įvairios teorijos teigia iš esmės panašų tikrinimo procesą. Galimi pranašaujamieji veiksniai tikrinami tokia tvarka, kokia yra numanoma jų pranašaujamoji vertė. Jeigu sprendimai, paremti iš pradžių laikytu vyraujančiu veiksniu, pasirodo esą neteisingi, išmėginamos kitos galimybės, kol randamas teisingas. Kuo žemiau tinkamas pranašaujamasis veiksnys yra subjektyvioje hierarchijoje, tuo ilgiau užtrunka, kol nustatoma jo vertė. Tai, jog išankstinės nuostatos valdo tikrinimo procesą, remia ir tyrimų rezultatai, rodantys, jog užuominų prioritetų rangavimas, įvertinus juos, nepriklausomai nuo sprendimo priėmimo užduočių, praneša, kokiu greičiu sprendžiami įvairūs uždaviniai (Suchman & Trabasso, 1966). Sutapimai tarp suvokiminių pirmenybių ir tinkamos sprendimui informacijos greitina tikslų sprendimą, o nesutapimai tarp to, kam teikiama pirmenybė, ir to, kas pranašaujama, skatina daugybę klaidingų sprendimų.

Tyrimai, kuriuose buvo lyginti įgudę ir taisyklių neišmanantys besimokantys asmenys, atskleidė optimalias strategijas taisyklėms išsiaiškinti atgalinį ryšį apie padarinius (Bruner, Goodnow, & Austin, 1956, Bourne, 1965). Patyrę besimokantieji naudoja dviejų tarpsnių strategiją. Pirmame tarpsnyje jie konstruoja laikinąją mišrią taisyklę, apimančią keletą galimai svarbių pranašaujamųjų veiksnių. Tai leidžia sinchroniškai kognityviai apdoroti keletą pranašaujamųjų veiksnių ir susiaurinti paiešką iki poaibio, kuris yra aktualus. Mažai tikėtina, kad

teisinga taisyklė bus rasta iš karto. Kitame tarpsnyje besimokantieji nuodugniau tikrindami nustato taisyklės struktūrą, derinyje keisdami vienu metu vieną iš veiksnių ir priklausomai nuo sprendimo tikslumo pašalindami jį arba palikdami. Priešingai, labiau tikėtina, jog mažiau patyrę besimokantieji pradės nuo fragmentiškų, o ne suderintų hipotezių. Jie ne taip veiksmingai taiko atgalinio ryšio informaciją, dažnai atsisako daryti pakeitimus suklydę ir yra linkę keisti vienu metu kelis veiksnius, o tai kelia sunkumų sprendžiant, kuris yra atsakingas už sprendimo sėkmes ir nesėkmes. Iš tokio padriko informacijos apdorojimo mažai galima išmokti.

Žmogaus sprendimas, be abejonės, ne visada yra toks sisteminis, kaip optimalaus modelio atveju. Atmintis taip pat nėra neklystanti dėl to, kas, atrodo, veikė ir kas neveikė įvairiais praeities atvejais. Atsitiktinis ar iškraipytas pranašaujamųjų veiksnių pavyzdžių atrinkimas dėl nemotyvuojančių, stresinių ar kitaip trukdančių aplinkybių ir klaidingos atminties apsunkina mąstymą darant išvadas. Nepakankamų sprendimo strategijų taikymas tampa itin akivaizdus, kai prieinama informacija yra tik vidutiniškai pranašaujanti ir kad būtų pasiekta net ir ši kukli sėkmė, susiję veiksniai turi būti sudėlioti į sudėtingą taisyklę (Brehmer, 1974). Nesėkmingai išmėginus taisykles, kurios anksčiau veikė, žmonės, užuot sistemiškai kūrę ir tikrinę naujas veikimo taisykles, linkę kartotinai mėginti tai, kas jau nepasitvirtino, arba vėl imtis netinkamų kognityvių strategijų.

Dauguma įvykių yra pranašaujamieji iš užuominų derinio, o ne atskiro informacijos vieneto. Terapeutai apie konkrečią ligą sprendžia veikiau iš simptomų rinkinio, o ne iš kurio nors pavienio simptomo. Spręsdami apie tikėtinas tėvų reakcijas į prievartinį elgesį, vaikai apgalvoja daugybę veiksnių, įskaitant tėvų nuotaiką, lytį ir aplinkybes, kuriomis toks elgesys pasireiškė (Bandura & Walters, 1959). Sudėtingesnėse sprendimo situacijose keletas veiksnių turi būti pasverti ir sujungti į pranašaujamąją taisyklę. Paprastų ir sudėtinių taisyklių įvaldymas remiasi panašiomis patvirtinimo strategijomis. Tačiau sudėtines taisykles ne tik sunkiau rasti, joms dažnai reikia sukurti naujas taisykles, o ne atrinkti tas, kurios jau yra įvaldytos.

Pranašaujamųjų veiksnių ir pranašaujamųjų taisyklių ypatybės

Pranašaujamųjų taisyklių sukėlimas buvo plačiai tyrinėtas per užuominų ypatybes ir jų ryšį su aplinkos įvykiais (Brehmer, 1974; Hammond, Stewart, Brehmer, & Steinmann, 1975). Dauguma šių tyrinėjimų buvo atlikta pagal Brunswiko (1952) tikimybinį funkcionalizmą. Pagal šį požiūrį priežastinės priklausomybės aplinkoje turi daugybę nevienareikšmiškumo ir netikrumo šaltinių. Užuominos su ateities įvykiais paprastai yra susijusios veikiau tikimybiškai nei nuolatiniu ryšiu, o tai ir palieka tam tikrą netikrumo laipsnį. Paprastai įvykius lemia daugybė veiksnių. Vadinasi, konkretus aplinkos įvykis dažnai turi daugiau nei vieną pranašaujamąjį veiksnį, o tos pačios užuominos skirtingu tikslumu gali pranašauti daugiau nei vieną aplinkos įvykį. Faktas, kad tas pats dirgiklis gali pranašauti daugybinius padarinius, o tas pats padarinys gali turėti daugybinius pranašaujamuosius veiksnius, suteikia daug neaiškumo tam, kas prie ko tikėtinai veda. Aukšto pranašaujamojo tikslumo siekis reikalauja daugybinių užuominų derinimo ir vertinimo sudėtingose ryšio taisyklėse.

Pranašaujamųjų veiksnių informatyvumas. Pranašaujamąją informaciją perteikiančios užuominos skiriasi kiekiu, priklausomybe ir tarpusavio susietumo laipsniu (Hammond & Summers, 1972). Kai kurios užuominos įvykius gali pranešti aukštu tikrumo laipsniu, kitos kur kas mažiau patikimos, o trečios neteikia iš viso jokios naudingos informacijos. Suprasti ir numatomai elgtis lengviau su tikrovėmis, kurios turi patikimus dirgiklius. Kai užuominos validumas yra žemas, paprastas taisykles galima nesunkiai iššifruoti, bet sudėtingesnės taisyklės pasirodo sunkiai suprantamos, nes žema kovariacija tarp įvykių apsunkina bet kurios konkrečios taisyklės vertės patvirtinimą ar atmetimą (Brehmer, 1974). Sudėtinguose sprendimuose žmonių pasiekiamas pranešimo tikslumo lygmuo gan artimas tam, kiek pranašaujami yra padariniai iš prieinamos informacijos (Brehmer, 1976). Vadinasi,

klaidingi sprendimai atspindi veikiau sprendimų polinkių ir užduoties nepranašaujamumo sąveiką, o ne vien asmeninius mąstymo darant išvadas trūkumus. Net ir itin racionalūs ir patyrę mąstytojai su prastais pranašaujamaisiais veiksniais pasirodys prastai.

Svarbūs sprendimai, kurie vadovauja žmonių elgesiui, nesiremia vien aplinkos ženklais ir tuo, kaip situaciniai įvykiai priklauso vienas nuo kito. Savo veiksmais žmonės dažnai priskiria priežastis tiems patiems įvykiams, kuriuos jie numato. Pagrindinis tikėtinų įvykių pranašaujamasis veiksnys yra individo asmeninės kompetencijos paveikti aplinką apimtis ir lygmuo. Patyrę asmenys sukurs iš esmės kitokius įvykius nei neišmanantieji. Vadinasi, pačių apspręstas yra prasismelkiantis veiksnys, kuriam suteikiamas didelis svoris vertinant tikėtinus aplinkos padarinius. Informacijos, vertinamos kaip asmeninės veikmės rodiklis, kognityvus apdorojimas ir integravimas aptariamas tolesniame skyriuje.

Pranašaujamųjų taisyklių sudėtingumas. Aplinkos įvykiai vienas su kitu gali būti susiję santykiškai paprastai arba sudėtingai. Ar lengvai yra įsisavinamos pranašaujamosios taisyklės, priklauso nuo struktūrinės įvykių priklausomybės aplinkoje (Brehmer, 1974). Jungtinės taisyklės, reikalaujančios didelių kognityvių gebėjimų pasverti ir integruoti daugialypius informacijos šaltinius, išmokstamos sudėtingiau nei paprastos. Taisyklės, kurios atspindi linijinį ryšį tarp pranašaujamųjų veiksnių verčių ir padarinių, išmokstamos lengviau nei nelinijinės taisyklės. Tikimybinės taisyklės, pagal kurias dirgikliai pranašauja tikėtinus ateities įvykius su tam tikru netikrumu, taip pat kur kas sunkiau suprantamos nei deterministinės taisyklės, pagal kurias pranašaujamieji veiksniai visuomet pranašauja įvykius. Tikimybiniu atveju optimali taisyklė lengvai atmetama, nes jos, kaip geriausio vadovo, tikrinimas reikalauja ne tik atsiminti daug informacijos, bet ir įvertinti iš praeities patirčių, kad taisyklė sukuria mažiau klaidų nei bet kuri kita netobula taisyklė. Žmonės yra linkę ieškoti tobulos taisyklės, kuri atneštų sėkmę kiekvieną kartą, o ne optimalios taisyklės, kuri iki minimumo sumažintų klaidas.

Pranašaujamųjų taisyklių sudėtingumą atspindi ne tik tai, ar stipriai ir painiai įvykiai yra susiję, bet ir tai, koks yra pačių pranašaujamųjų veiksnių neapibrėžtumas. Daugelis svarbius padarinius sukeliančių veiklų nėra apibrėžiamos tvirtomis fizinėmis savybėmis. Be to, tos pačios savybės gali atsirasti visiškai skirtingo pobūdžio veiklose ir taip sukelti nepanašius padarinius.

Požymių neapibrėžtumas ir bendrumas sunkina pranašaujamuosius sprendimus. Pavyzdžiui, kaip pranešti tikėtinas agresyvių veiksmų socialines pasekmes. Agresija paprastai apibrėžiama kaip elgesys, sukeliantis asmeninį sužalojimą arba fizinį naikinimą. Vis dėlto pagrindinė agresiją apibrėžianti ypatybė (t. y. žalingumas) neapibūdina jos tinkamai. Ne visi sužalojimai ir naikinimo veiksmai yra vertinami kaip agresija, tarkim, tais atvejais, kai skausmas ir žala yra sukeliami atsitiktinai, arba kaip asmens socialiai sankcionuoto vaidmens dalis. Miško kirtėjams, kurie naikina medžius, ir griovėjams, kurie naikina senus pastatus, už jų pastangas yra mokama ir jie nėra baudžiami kaip agresoriai. Daugelis veiksmų, kuriuose nėra nei žalojimo, nei naikinimo, vertinami kaip itin agresyvūs. Asmuo, kuris mėgino nušauti nieko neįtariančią auką, bet nepataikė, būtų vertinamas kaip besielgiantis žiauriai, nors jokio faktinio sužeidimo ir nesukėlė. Be to, tas pats žalingas veiksmas yra suvokiamas skirtingai, priklausomai nuo sužeidėjo lyties, amžiaus, patrauklumo, statuso ir etninio pagrindo. Taigi tai, ar žalojantis elgesys yra vertinamas kaip agresyvumas, ar ne, labai priklauso nuo konteksto ir nuo žmonių subjektyvių sprendimų apie ketinimą ir priežastį (Bandura, 1973; Rule & Nesdale, 1976). Pranašaujamosios taisyklės apie tai, ar agresyvus elgesys, tikėtina, bus priimtas, vis dėlto privalo be žalingumo apimti ir veiksnius, kurie turi mažai ką bendro su paties elgesio ypatybėmis.

Jeigu žmonių pranašaujamasis sprendimas būtų toks netobulas, kaip jis atrodo formaliai matuojant, jų kasdienis gyvenimas būtų pilnas klaidų ir nelaimingų atsitikimų. Laimei, kasdieniame gyvenime žmonės labiau patyrusiai naudoja tikimybinius dirgiklius nei laboratoriniuose tyrimuose. Klayman (1984) nustatė keletą veiksnių, dėl kurių

pastarosiose situacijose žmonių gebėjimai buvo nepakankamai įvertinti. Laboratorinėse situacijose žmonės dažnai turi išmokti pasirenkamus nelinijinius ryšius tarp abstrakčių veiksnių. Sunku išlikti įsitraukus į tokias veiklas. Priešingai, kai dorojasi su reikšmingomis situacijomis, žmonės turi didesnių skatulių kurti idėjas ir stebėti, ar sėkmingai jos veikia. Be to, jie turi daugiau laiko tikrinti ir gerinti sprendimų pranašaujamąjį tikslumą nei trumpalaikiuose laboratoriniuose matavimuose. Kai žmonėms nurodoma aptikti optimalią pranašaujamąją taisyklę, tokia kognityvi grupė gali priversti juos atsisakyti geros, bet netobulos taisyklės, kurią jie paprastai išlaikytų atmintyje, – taip gali atsitikti dėl neproduktyvaus tobulos taisyklės siekio.

Klayman (1984) pabrėžia tą faktą, jog vis dėlto įprastos situacijos didėjančiam asmens supratimui, kaip veikia aplinka, paprastai teikia daug galimų pranašaujamųjų veiksnių. Tai leidžia žmonėms pagerinti jų pranašaujamąjį tikslumą ieškant susijusių pranašaujamųjų veiksnių, silpnus pranašaujamuosius veiksnius keičiant stipriais ir kitaip tobulinant pranašaujamąsias žinias. Nors, kaip matėme, žmonės turi sunkumų pasverdami santykinę pranašaujamųjų veiksnių svarbą arba aiškindamiesi taisykles, kai pranašaujamieji veiksniai su padariniais yra susiję ne linijiniu ryšiu, tačiau linijines taisykles jie išmoksta ganėtinai gerai. Klayman tvirtina, jog negebėjimas išskirti subtilybių, kaip dalykai yra susiję, nebūtinai yra pagrindinis kliuvinys. Taip yra dėl to, kad žmonės gana gerai gali numatyti linijinę taisyklę derindami skirtingus pranašaujamuosius veiksnius, kuriems suteikia vienodą svorį, net ir tada, kai šie veiksniai turėtų turėti skirtingą svorį ir iš tiesų yra kur kas sudėtingiau susiję (Dawes & Corrigan, 1974). Kuo daugiau pranašaujamųjų veiksnių žmonės nustato ir įtraukia į savo sąvokinę sistemą, tuo aukštesnio pranešimo tikslumo jie pasiekia.

Atgalinio ryšio kokybė. Pranašaujamųjų taisyklių paieška labai priklauso nuo sprendimo veiksmų informatyvaus atgalinio ryšio. Tai leidžia atsikratyti klaidingų nuomonių ir pasirinkti bei kurti tinkamas santykines taisykles. Šis tyrimo procesas daugiausia buvo tikrintas pagal pasekmių

atgalinį ryšį, o tai parodo tiktai sprendimo teisingumą. Kasdieniame gyvenime klaidingi sprendimai yra ne tik pažymimi kaip neteisingi, paprastai pateikiami ir aiškinimai apie aplinkybes, kurioms esant, tikėtina, įvyks tam tikri dalykai. Aiškinamasis atgalinis ryšys, būdamas gerokai informatyvesnis nei atsako padariniai, spartina pranašaujamųjų taisyklių mokymąsi ir taikymą (Hammond & Summers, 1972).

Siekdamas įveikti žmogaus sprendimo galimybių ribotumus, Hammond sukūrė aiškinamąsias atgalinio ryšio sistemas, taikančias interaktyvius kompiuterio brėžinius (Hammond, 1971). Tokiu būdu individai gali gauti nuolatinį atgalinį ryšį, kuris paveikslų pavidalu aiškina individų užuominų pasirinkimą ir vertinimą bei taisykles, kuriomis jie vadovaujasi pasirinkdami. Be to, jų sprendimų savybės gali būti vaizdais lengvai palyginamos su optimaliais užuominos svoriais ir pranašaujamomis taisyklėmis. Pranašaujamosios žinios įgyjamos greitai, jeigu asmuo gauna tokio nuodugnaus aiškinančio ir lyginančio atgalinio ryšio naudą.

Pripažįstant aiškinančio atgalinio ryšio pranašumą, nereikėtų pamiršti, kad padedantys aiškinimai priklauso nuo patikimos žinių bazės. Kažkas turi nustatyti svarbias užuominas ir išsiaiškinti pranašaujamąsias taisykles, atspindinčias aplinkos priežastinę struktūrą. Visapusiška žmogaus sprendimo teorija reikalauja priemonių pranašaujamosioms taisyklėms nustatyti, nesant išankstinių žinių. Bandomojo sprendimo informaciniai padariniai teikia patikimus atskleidimo būdus. Mąstymo darant išvadas teorija, kuri teisingumo atgalinį ryšį vertina kaip kliuvinį teisingam sprendimui, sunkiai paaiškintų, kaip žinios, nuo kurių priklauso aiškinamasis atgalinis ryšys, tapo pradinės (Hammond & Summers, 1972).

Specializuotų žinių sričių taisyklių struktūros. Dauguma žmonių sprendimų ir nutarimų atsiranda profesinių siekių, apimančių specializuotas žinių sritis, kontekste. Siekdami įvaldyti specialybės žinias, žmonės kreipiasi į instruktorius, knygas ir tai, ką jų pačių patyrimas gali jiems nurodyti. Nelaimei, šie mokomieji modeliai dažnai nėra to-

kie sistemingi ir visapusiai, kokie jie turėtų būti, žinios pateikiamos bendrybėmis, kurioms trūksta operacinio savitumo, o iš asmeninio patyrimo suformuotos sprendimų euristikos, kiek tai susiję su jų tikslumu, leidžia daug tikėtis. Be to, greitas žinių augimas kuria didėjančius sunkumus neatsilikti nuo naujovių. Kompiuterių technologijos taikomos įvairiose srityse – tam tikroje srityje jos jungia sprendimo žinias į simbolinio mintijimo programą (Faigenbaum, 1977).

Didelė dalis profesionalaus darbo įtraukia išvadų darymą ir simbolinį uždavinių sprendimą. Pavyzdžiui, nemažą dalį gydytojų darbo sudaro negalavimų nustatymas iš simptomų rinkinio ir vaistų išrašymas pagal padarinius, kurį turėtų sukelti gydymas. Geram sprendimui reikalingos žinios ir pagrindimo strategijos yra ekspertų mintyse arba knygose. Darydami šią specializuotą išmintį prieinamą kitiems kaip klinikinę pagalbą, tyrėjai iš ekspertų išgauna sprendimo žinias, kurias jie taikė praktiškai (Shortliffe, Buchanan, & Feigenbaum, 1979). Tuomet faktai ir sprendimų taisyklės sisteminamos į kompiuterines programas bendram naudojimui. Faktų rinkiniai įkeliami į kompiuterius, kurie pateikia sprendimus sekdami sprendimo taisyklių grupes iš pagrindimo tinklų, surinktų iš ekspertų. Taisyklės tikrinamos ir tobulinamos lyginant naujų uždavinių sprendimų kompiuterinių sistemų atliktį su ekspertų. Taikant medicininiam pavyzdžiui, suteikęs kompiuteriui informacijos apie paciento ligos istoriją ir simptomus, gydytojas gali gauti greitą diagnozę apie tikėtiną ligą, jos sudėtingumą ir siūlomą gydymo kursą. Galima reikalauti ir gauti pagrindimo žingsnius, kurie leistų priimti sprendimus – toks procesas turi mokomąją vertę. Jeigu kompiuteriams pateikiami aktualūs faktai, mažiau patyrę asmenys priartėja ar net pasiekia tos srities žinovų uždavinių sprendimo lygmenį (Shortliffe, Buchanan, & Feigenbaum, 1979). Atsirandant naujoms žinioms, sprendimo sistemą lengva atnaujinti naujais sprendimo priėmimo veiksniais ir taisyklėmis.

Skaičiuojamųjų pagrindimo modelių kokybė priklauso nuo sprendimo veiksnių ir išvadų darymo taisyklių, užprogramuotų sistemoje. Surasti žinių srityje svarbius veiksnius ir taisyklių struktūras – nelengva.

Johnson (1983) vardija tris būdus, kuriais galima koduoti veiksmingas ekspertų žinias ir išvadų darymo taisykles, kurias jie naudoja spręsdami uždavinius. Pirmasis aiškinimas sutelkia tyrinėjimą ties tuo, ką jie žino, ko jie ieško ir kaip pagrindžia. Tokios rekonstrukcijos nors ir labai informatyvios, tačiau dažnai yra nepilnos ir kartais nukrypsta į bendrybes. Pagal antrąjį operacinių žinių įgijimo aiškinimą, ekspertai garsiai žodžiais išreiškia mintijimų žingsnius, kuriais jie sprendžia problemas. Bet kai kurias žinias gali būti nelengva išreikšti žodžiais ir visiškai atskleisti užduoties atlikimo kontekste. Trečiasis aiškinimas nustatant geriausią būdą sprendimo veiksniams derinti ir vertinti, siekiant optimalių uždavinių sprendimų, remiasi statistinėmis operacijomis. Šiame metode sprendimo priėmėjai, kurie nurodydavo teisingus sprendimus, pritaikę pateiktus dirgiklių rinkinius, priima daug sprendimų. Sprendimo užduotys gali apimti tiek dirbtines problemas suteikiant skirtingus informacijos derinius, tiek ir įprastai kylančius uždavinius. Jų sprendimo taisykles galima modeliuoti regresine lygtimi, rodančia, kaip jie pasvėrė įvairius pranašaujamuosius veiksnius darydami sprendimus.

Nors ekspertų atliekami reikšmės vertinimai yra validūs, tačiau paprastai jie nėra optimalūs. Bet kurios sprendimo taisyklės, išgautos iš klaidingų ekspertų sprendimų, atspindės jų ribotumus (Slovic, 1983). Turėdamas tinkamų žinių apie susijusius pranašaujamuosius veiksnius ir gerai apibrėžtus padarinius, asmuo gali nustatyti, kaip geriausia integruoti ir pasverti pranašaujamuosius veiksnius pagal tai, ar gerai skirtingos sprendimo taisyklės praneša reikšmingus padarinius, o ne pagal tai, ar gerai jie atitinka ekspertų sprendimus.

Sprendimo procesus mėginantys paaiškinti skirtingi variantai papildo vienas kitą. Statistinės priemonės negali suteikti daug naudos, jeigu sprendimo žinios yra nepakankamos. Patikimų sprendimo žinių šaltinių analizė ir žodinis ekspertų aiškinimas kuria įžvalgų apie svarbius pranašaujamuosius veiksnius ir išvadų darymo taisykles, kuriomis remdamiesi jie daro teisingus sprendimus. Statistinė analizė gali sudaryti ir tobulinti pasikartojančių situacijų sprendimo taisykles. Kadangi formalizuotos sistemos neveikia nereikšmingi dalykai ar pasidavimas neteisingam aktu-

alių pranašaujamųjų veiksnių vertinimui dėl iškylančių šališkumų, ji gali pateikti geresnius pranašavimus nei intuityvūs sprendimai, iš kurių jie kilo (Dawes & Corrigan, 1974). Formalizuota taisyklių sistema išsaugo validžias žmonių sprendimo taisykles, bet pašalina šalutines įtakas, kurios trukdo veiksmingai taikyti šias taisykles.

Sukurti kompiuterizuotą skaičiavimo modelį yra viena, o pasiekti, kad praktikuojantys gydytojai juo naudotųsi, – kas kita. Žmonės nerimauja dėl sprendimus darančių kompiuterių, nes bijo, jog kompiuterizuotos sistemos bus apgaubtos ekspertizės aura ir naudojamos kaip sprendimo priėmėjai, o ne kaip sprendimo pagalbininkai. Jeigu kompiuteriams pateikiama klaidinga arba nepilna informacija, jie teikia klaidingus sprendimus. Tai taip pat galioja ir žmogaus sprendimui: jeigu žmonės nepaiso arba neteisingai naudoja pranašaujamąją informaciją arba yra paveikti nereikšmingų veiksnių, jie suklys priimdami sprendimus. Vis dėlto, kitaip nei kompiuteriai, žmonės gali mąstyti apie savo mintijimus ir taip stebėti sprendimų tinkamumą. Gebėjimas save pataisyti yra lemiamas, nes situacijos gali keistis taip, kad kinta įprastų pranašaujamųjų veiksnių validumas arba prireikia papildomų pranašaujamųjų veiksnių. Nagrinėdami besikeičiančias situacijas, žmonės turi remtis žiniomis ir mintijimo įgūdžiais, stebėti sprendimų tikslumą ir mokytis iš patyrimo. Tačiau jie gali daryti tai geriau turėdami sprendimo pagalbą nei be jos.

Pranešti ir priimti sprendimo procesų ženklai. Žinios apie sprendimo procesus gali būti gaunamos analizuojant žmonių daromus sprendimus arba jų žodines ataskaitas apie taisykles, kurias susikuria ir kurių laikosi. Faktiniai sprendimai paprastai artimai atitinka taisyklių paskirtį (Armelius & Armelius, 1976; Brehmer, 1974; Phillips & Levine, 1975). Kai atsiranda neatitikimų tarp to, ką žmonės sako, ir to, ką daro, tai nebūtinai reiškia, kad faktiniai sprendimai sudaro tikslesnę mąstymo darant išvadas procesų pateiktį. Komentuodamas šį klausimą, Brehmer su kolegomis pabrėžė skirtumą tarp žinių ir gebėjimo visiškai jas panaudoti (Brehmer, Hagafors, & Johansson, 1980). Tam

reikia kognityvių įgūdžių ir taisyklių taikymo patirties, priimant teisingus sprendimus. Neatitikimai dažnai atsiranda ne dėl to, kad žmonės nežino sprendimo taisyklių, bet dėl to, kad jie yra neįgudę taikyti tai, ką žino. Tai ypač pasakytina apie konfigūracijos taisyklių taikymą, kai santykinė tam tikro veiksnio svarba kinta priklausomai nuo kitų veiksnių. Pavyzdžiui, tas pats vidutiniškas kraujospūdžio padidėjimas nesudaro didelės širdies priepuolio rizikos, jeigu cholesterolio lygis yra žemas, tačiau padidėjimas tampa rimtai pavojingas, jeigu cholesterolio lygis yra padidėjęs. Konfigūracinis pranašaujamos informacijos vertinimas yra sudėtinga kognityvi užduotis. Nors žmonės ir žino, kokią derinio taisyklę dera taikyti, jie yra labiau linkę vertinti veiksnius vienodai nei skirtingai pagal kitą informacijai, dažnai net nesuprasdami, kad klaidingai taiko taisyklę.

Sprendimo taisyklių suprastinimas

Kaip matėme, pranašaujamasis sprendimas remiasi neapibrėžtais informacijos reikalavimais dėmesiui, atminčiai ir integraciniams kognityviems įgūdžiams. Kadangi žmonės neturi nei tobulos atminties, nei geriausių skaičiavimo įgūdžių, aiškindami ir pranašaudami įvykius, jie dažnai imasi paprastesnių sprendimo taisyklių. Tversky ir Kahneman (1974, 1980) atliko įžvalgią šių kognityvių euristikų analizę.

Sprendimas pagal panašumo atitikimą. Žmonių sprendimai atliekami ne tuštumoje. Tai, ką mato ir girdi, žmonės aiškina pagal ankstesnių įsitikinimų ir žinių struktūras. Susidūrę su naujomis situacijomis, jie yra linkę vertinti jas pagal panašumą su pažįstamais pavyzdžiais, kurie turi pranašaujamos informacijos iš praeities patirčių. Kai tik sukeliamas asociacinis panašumas, pažįstamos žinios teikia pranašaujamos reikšmės ir naujajam. Priklausomai nuo lygmens, kuriuo skirtingiems žmonėms panašumų ir žinių struktūrų suvokiniai skiriasi (o jie paprastai skiriasi), žmonių pranašaujamieji sprendimai skirsis net tada, jeigu jie ir remiasi ta pačia nauja informacija. Tversky ir Kahneman

per suvoktą panašumą veikiančią reprezentatyvią euristiką vertina kaip pagrindinį žmogiškojo sprendimo bruožą.

Žinių struktūros, su kuriomis lyginami nauji įvykiai, yra vadinamos įvairiai: įsitikinimai, scenarijai, stereotipai, prototipai ir schema (Abelson, 1981; Cantor & Mischel, 1979; Neisser, 1976; Taylor & Crocker, 1980). Nors terminija skiriasi, visos jos iš esmės remiasi bendrosiomis žiniomis, abstrahuotomis iš daiktų, veiksmų ar situacijų kategorijų pavyzdžių. Pranašaujamasis sprendimas apima išvadas, paremtas asmens jau turimomis sampratomis. Kai žmonės ir įvykiai yra kategorizuoti, pranašaujamieji sprendimai apie juos daromi atsižvelgiant labiau į tai, kas tikima, jog yra tipiška prototipui, o ne pagal tam tikrus jų požymius.

Sprendimas pagal panašumą priklauso nuo kelių veiksnių. Asmens bendrųjų žinių turinys kuria tai, kaip daiktai yra vertinami, o tai remiasi panašumu į individo prototipus. Svarbų vaidmenį atlieka ir kategorijos prototipą apibūdinantys ypatumai ir lyginimo procesas, kai nauji įvykiai yra lyginami su jau žinomais. Įvykiai turi daug savybių, kai kurios iš jų yra bendros su kitais įvykiais, o kitos – skirtingos. Panašumo sprendimai apima lyginimo procesą. Tikimybė, jog daiktai bus regimi kaip panašūs, priklauso nuo jų panašių ir skirtingų savybių masto (Mervis & Rosch, 1981; Tversky, 1977). Taigi įvykiai kategorizuojami labiau pagal tai, ar gerai jie atitinka tipiškus pavyzdžius (t. y. prototipiškumą), o ne pagal tai, ar gerai atitinka nekintamą ypatybių rinkinį. Kadangi lyginti galima pagal daugelį požymių, tai, kurie veiksniai bus vertinami kaip labiausiai susiję, priklauso nuo veiklų pobūdžio ir situacinių reikalavimų. Vertinant sportines perspektyvas, atsižvelgiama į kitokius dalykus ir remiamasi kitokiais prototipais nei vertinant galimus akademinius pasiekimus.

Gebėjimas papildyti bendrojo pobūdžio pranašaujamąsias žinias bet kokiais savitais įvykiais, su kuriais galima susidurti, gerina jų supratimą ir pranašavimą. Jeigu kiekvienas tos pačios įvykių grupės pavyzdys turėtų būti apdorojamas iš naujo, reikėtų ilgai ir nuobodžiai aiškintis jų reikšmingumą. Tačiau didžiulė apibendrinamumo nauda priklauso nuo sąvokinės schemos ir nuo pranašaujamą informaciją tei-

kiančių bendrumų lyginimo. Jeigu nauji įvykiai asocijuojami pagal paviršutiniškas arba nesusijusias ypatybes, dėl neteisingo pranašaujamų žinių taikymo priimami klaidingi sprendimai. Taip pat lyginimas duos neteisingus sprendimus, jeigu yra klaidinga pranešimus kurianti sąvokinė schema. Pranašaujamos informacijos, kuri nedera su stipriomis stereotipinėmis sąvokomis, yra nepaisoma, ji sumenkinama arba jai suteikiama iškreipta reikšmė. Haire ir Grunes (1950) prašė studentų įvertinti asmenį, apibūdintą kaip fabriko darbuotoją, kuris yra stiprus ir aktyvus, skaito apie aktualius įvykius ir yra inteligentiškas – apibūdinimas, kuris nesiderino su jų stereotipu. Kai kurie tiesiog nekreipė dėmesio į jo intelektą, kiti pavertė jį neigiama užuomina, jog jam trūksta iniciatyvos, treti paaukštino jį iki cecho viršininko, buvo tokių, kurie pripažino, kad intelektas nesiderino su jų požiūriu apie fabriko darbuotoją, bet vis dėlto jie labiau rėmėsi stereotipu nei akivaizdžiu darbuotojo sumanumu.

Sprendimas pagal pavyzdžių atsimenamumą. Intuityviam sprendimui apie tikimybę, jog tam tikri įvykiai įvyks, turi įtakos tai, ar lengvai psichika gali priimti pavyzdžius (Tversky & Kahneman, 1974). Dažnesnius įvykius lengviau atsiminti nei tuos, kurie pasitaiko retai. Pavyzdžiui, nuolatiniai televizijos (kuri rodo gausybę žiaurių užpuolimų) žiūrovai galimybę tapti kriminalinėmis aukomis vertina kaip didesnę nei mažai televizinio žiaurumo matantys žiūrovai (Hawkins & Pingree, 1982). Kai atsimenamumas atspindi tikrus dažnius, jis iš tiesų yra geras pagrindas pranešti tam tikrų įvykių tikėtinumą. Tačiau dažnis ir atsimenamumas nebūtinai yra itin susiję. Atsitikimai, kurie yra lengvai įsivaizduojami ir gerai įsimenami, linkę iškraipyti sprendimus dėl to, kad labai lengvai ateina į galvą (Tversky & Kahneman, 1974). Tikėtina, jog vagystė su įsilaužimu pas kaimynus nusvers abstrakčią nusikaltimų statistiką priimant sprendimą apie riziką tapti auka. Kai žmonių prašoma įvertinti įvairių pavojų tikimybę, dramatiškesnius ir sensacingesnius variantus jie pervertina, bet nepakankamai įvertina ne tokius įspūdingus (Slovic, Fischhoff, & Lichtenstein, 1980).

APIE NETEISINGAI SUPRANTAMUS ĮVYKIUS

Gebėjimas pranašauti reikšmingus įvykius ir pasirinkti veiksmų linkmes, kurios užtikrina pageidaujamus padarinius ir padeda išvengti nepageidaujamų, turi didelę prisitaikymo vertę. Nelaimei, kaip minėta, šis gebėjimas žmonėms pridaro ir bėdų, jeigu jie neteisingai vertina situacijas ir grindžia veiksmus įsitikinimais, kurie nepakankamai remiasi tikrove. Vieni neteisingi sprendimai yra susiję su ryšiais tarp aplinkos įvykių, kiti – su ryšiais tarp veiksmų ir padarinių.

Neteisingas sprendimas apie grėsmes

Daugelio žmonių gyvenime vyrauja subjektyvūs pavojai, o tai sukelia baimingą akylumą, nereikalingą distresą ir veiklų suvaržymą. Baimingas susirūpinimas dažnai braunasi į veiksmingą atliktį ir mėgavimąsi kasdienėmis veiklomis. Tokie disfunkciniai įsitikinimai gali susidaryti keliais skirtingais būdais.

Atsitiktinė asociacija. Iš daugybės įvykių, pasirodančių kartu su skausmingu patyrimu, kai kurie iš tikrųjų yra su juo susiję, o kiti – tiesiog atsitiktiniai. Dėl atrenkamojo dėmesio arba įvykių savitumo kartais pranašaujamoji vertė suteikiama atsitiktiniams įvykiams. Tokiam netinkamam išmokimui iliustruoti pateikiame laišką iš laikraščio patarimų skyrelio: „Nuėjau į aklą pasimatymą su draugu, bet vos tik pamačiau, kad jis ryši varlytę, turėjau susiprotėti, kad juo negaliu pasitikėti. Jis privertė mane įsimylėti jį su išskaičiavimu, o tada man melavo ir buvo neištikimas. Kaskart, kai pradedu bendrauti su vyru, dėvinčiu varlytę, nutinka tas pats. Manau, jog merginos turi būti įspėtos dėl tokių vyrų."

Laiško autorė įtikėjo, jog varlytė yra blogas ženklas, nors niekas ir nesitikėtų, jog toks daiktas gali būti nuolat susijęs su melagingumu.

Klaidingi įsitikinimai nebūtų ilgalaikiai, jeigu ne faktas, kad jie veikia patirčių pasirinkimą ir kūrimą. Atsitiktinė asociacija per klaidingus įsitikinimus dažnai paverčiama tikra koreliacija. Tiek, kiek išankstinis nepasitikėjimas sukelia neigiamas priešines reakcijas į varlytę ryšinčius vyrus, gynybinis elgesys yra įtvirtinamas per jo kuriamas nemalonias patirtis. Šiuo atveju netinkamą įsitikinimą ir jį lydintį gynybiškumą labiau palaiko savaime susikurta tikrovė, o ne aplinkybės, kurios buvo praeityje, bet jau nebėra veiksnios. Pagal sąveikos modelį žmonės ir susikuria pranašaujamuosius veiksnius, ir kognityviai apdoroja pranašaujamąsias savybes. Žmonės iš tiesų nėra inertiški neišvengiamų padarinių prognozuotojai.

Netinkamas apibendrinimas. Neracionalus gynybinis elgesys dažnai atsiranda dėl per didelio skausmingų patirčių apibendrinimo nekenksmingiems įvykiams, kurie su traumuojamais įvykiais yra panašūs fiziškai arba semantiškai. Pavyzdžiui, dažnai cituojamame J. Watsono ir R. Raynerio (1920) tyrime mažas berniukas išmoko bijoti ne tik žiurkės, kuri buvo susieta su gąsdinančiu triukšmu, bet ir plačiai apibendrino baimę kitiems kailiniams objektams, tokiems kaip triušiai, šunys, kailiniai paltai, vilna ir net žmonių plaukai. Dažniausiai kuo nepavojingos užuominos yra panašesnės į iš tikrųjų susijusias su atgrasumu, tuo stipresnės yra apibendrinančios reakcijos.

Nepavojingi įvykiai atgrasumo potencialą gali įgyti dėl semantiniu panašumu paremto apibendrinimo. Walton ir Mather (1963) mini atvejį, kai moteris buvo taip apsėsta minties, jog ji yra purvina, kad didžiąją dalį laiko praleido atlikdama varginančius prausimosi ritualus. Toks įkyrus neįveikiamas elgesys prasidėjo nuo jos stipraus kaltės jausmo dėl „purvinumo“, nes ji turėjo romaną su vedusiu vyru. Ilgainiui platus spektras dalykų, susijusių su šlapimo ir lyties organų veiklomis, ir bet kas, kas galėjo būti sutepta, išprovokuodavo stiprų distresą.

Suvokta savasties neveikmė. Atgrasumo sukėlimas yra ne pastovi, o galima įvykių savybė, kuri užklumpa kiekvieną, kas su jais susiduria. Sprendimas apie atgrasių atsitikimų tikimybę remiasi ne vien išorinių

pavojaus ar saugos užuominų skaitymu. Veikiau jis apima transakciją tarp asmeninių gebėjimų ir galimai žalingų aplinkos ypatybių. Galimai atgrasi aplinka bus vertinama kaip saugi žmonėms, kurie yra įgudę įveikoje, tačiau pavojinga nemokantiems. Asmenys, kurie mano, kad jiems trūksta įveikos įgūdžių, nepriklausomai nuo to, ar savęs vertinimas yra objektyviai pagrįstas, ar ne, situacijose suvoks visas pavojų rūšis ir perdės galimą jų žalingumą.

Žmogui išgyvenant baimę per dideliame neigiamo patyrimo apibendrinime svarbiausias yra sprendimas apie įveikos savasties veikmę. Jeigu keletas nepasisekimų klaidingai vertinami kaip bendrosios įveikos neveikmės ženklai, bet kokia situacija laikoma kupina pavojų. Norint suprasti žmonių sprendimus apie išorines grėsmes, vis dėlto būtina analizuoti jų sprendimus apie įveikos gebėjimus, kurie didžiąja dalimi lemia subjektyvų aplinkos įvykių pavojingumą.

Suvoktos savasties veikmės tyrimai pabrėžia interakcinio numatymo modelio poreikį. Žmonių mintys apie savasties veikmę daro įtaką jų atliktims ir kartu padariniams, kuriuos jie linkę patirti. Įvairias veiklas analizuojančiuose tyrimuose iš dalies pašalinus suvoktos savasties veikmės įvairovę, už tam tikrą atliktį laukti padariniai nepaaiškino didžiosios dalies žmogaus elgesio įvairovės (Barling & Abel, 1983; Barling & Beattie, 1983; Godding & Glasgow, 1985; Lee, 1984a; Wheeler, 1983). Jeigu žmonės tiki, kad neturi reikiamų mokėjimų, jie išsižada pastangų ir jų įsitikinimai apie padarinius, kuriuos gali duoti tokia atliktis, turi mažai įtakos elgesiui.

Nutarimus ir veiksmus valdantys klaidingi sprendimai

Klaidingus nutarimus ir veiksmus lemiantys neteisingi sprendimai gali kilti dėl nesėkmės nagrinėjant tinkamą informaciją, klaidingo svarbios informacijos suvokimo ar dėl nepakankamo kognityvaus gautos informacijos apdorojimo. Pranašaujamasis sprendimas yra klaidingiausias, jei išvadoms daryti naudojami veiksniai nėra patikimiausi, jei kognityvus šališkumas dar labiau iškraipo gautos informacijos kodavimą ir aiškinimą.

Nepakankamas pranašaujamųjų veiksnių taikymas. Jeigu svarbios aplinkos ypatybės arba nuolat nepastebimos, arba klaidingai suvokiamos, atsiranda rimtų asmeninės raidos ir funkcionavimo sunkumų. Pavyzdžiui, buvo nustatyta, kad vaikų autizmo atvejais dėmesio disfunkcijos yra įtikinami sutrikimai (Schreibman & Koegel, 1982). Pateikus užduotį, kurią sudaro užuominų rinkinys, kurių kiekvienas pranašauja tikėtinus padarinius, normalūs vaikai išmoko visų jų informatyviąją vertę, o sergantys autizmu kreipė dėmesį tik į vieną aspektą, nieko neišmokdami apie kitus. Kitu atveju, kai užuominos buvo pateikiamos atskirai, autizmu sergantys vaikai nesugebėjo jų pritaikyti kaip veiksmo gairių, lyg niekada nebūtų su jomis susidūrę prieš tai, nebent jeigu pasitaikė kaip tik ta užuomina, į kurią jie susitelkė kartotinai rodant.

Autizmu sergantiems vaikams buvo būdingas nemažas dėmesio nepakankamumas nepriklausomai nuo to, kiek informatyvių užuominų buvo prieinama, ar jos buvo išreikštos tuo pačiu, ar skirtingais pojūčių modalumais (t. y. klausos, regos, lytos). Nė vienas konkretus modalumas nebuvo nuolat išskirtinis, o tai leidžia daryti prielaidą, kad jų nesėkmė išmokti pranašaujamas aplinkos ypatybes atsiranda labiau dėl sunkumo tvarkytis su daugybine informacija, o ne dėl jutiminio nepakankamumo. Jeigu anksčiau nepaisytos užuominos atskirai susiejamos su atsako padariniais, autizmu sergantys vaikai ilgainiui išmoksta jų pranašaujamąją vertę.

Dėmesio sutrikimai gali bloginti psichologinį funkcionavimą keliais būdais. Vienas iš jų toks, kad jie riboja apibendrintą įgūdžių naudojimą (Lovaas *et al.*, 1979). Taip yra dėl to, kad tas pats užuominų rinkinys ne visada būna toks pat skirtingu metu ir skirtingose vietose. Vadinasi, esant nepastovioms aplinkybėms efektyviam veiksmui reikalingos plačios žinios apie skirtingas aplinkos ypatybes, turinčias pranašaujamąją vertę. Per didelė priklausomybė tik nuo kelių pranašaujamųjų verčių atbaido vaikus nuo funkcionalaus veiksmo, kai šių užuominų nėra. Kasdienio gyvenimo užduotys teikia ne tik daugybę informatyvių užuominų, bet ir daug nesusijusių. Per didelis dėmesio atrenkamumas dažnai baigiasi netinkamu veiksmu, jeigu kažkokiam nereikšmingam

ar nepatikimam aplinkos aspektui klaidingai suteikiama pranašaujamoji reikšmė (Rincover & Koegel, 1977). Autizmu sergantiems vaikams padedama įgyti žinių apie aplinką, jei kiti žmonės jiems pabrėžia svarbius bruožus ir naujus sudėtingumus pateikia laipsniškai, su plačiu taisomuoju atgaliniu ryšiu.

Mokymasis stebint sukuria mechanizmą greitai įsisavinti socialines ir kognityvias kompetencijas. Be atidaus dėmesio modeliavimo gairėms jų negalima lengvai išplėtoti. Dirbdamas su autizmu sergančiais vaikais Lovaas (1977) nustatė, kad modeliavimo įtakoms jie skiria mažai dėmesio, tačiau mokosi iš pavyzdžio, kai modeliuojami veiksmai akivaizdžiai teikia vertingus padarinius. Autizmu sergantys vaikai, kurie turėjo komunikacinės kalbos trūkumą, labai tiksliai prisiderino prie terapeuto kalbos, jei toks elgesys davė teigiamų padarinių. Kai jie buvo taip pat dosniai apdovanoti nepriklausomai nuo kalbos kokybės, jų kalbėsena pamažu blogėjo, kol joje liko mažai panašumo su terapeuto modeliuojamomis kalbinėmis ypatybėmis. Atkūrus terapeuto kalbos atitikimo naudą, vaikai modeliuojamas užuominas naudojo kaip komunikacines gaires. Akivaizdu, jog autizmu sergantys vaikai nėra nejautrūs aplinkos įvykiams, kai šie aiškiai pranašauja vertingus padarinius.

Dėl simbolinės komunikacijos svarbos žmonių santykiuose nepakankamas ar netinkamas jautrumas žodinėms užuominoms gali turėti neigiamų socialinių pasekmių. Gydydami psichiškai nesveikus suaugusiuosius, Ayllon ir jo kolegos pateikė daug pavyzdžių, kaip kalbos ženklinę funkciją galima panaikinti ir atkurti keičiant jos padarinių koreliatus (Ayllon & Haughton, 1962). Keisti padarinių ryšiai gali sukurti išskirtines reikšmes, kurios nežinant socialinio mokymosi aplinkybės būtų nesuprantamos. Lidz, Cornelison, Terry ir Fleck (1958) mini atvejį, kai broliai schizofrenikai tikėjo, be kitų keistų dalykų, jog žodis *nesutikimas* reiškė vidurių užkietėjimą. Toks savitas sąvokinis elgesys gana suprantamas atsižvelgiant į socialines tvarkas, kurios vyravo jų namuose. Kai tik sūnūs nesutikdavo su motina, ji sakydavo jiems, kad užkietėjo jų viduriai ir jiems reikia klizmos. Tada berniukai būdavo nurengiami ir jiems buvo statoma klizma. Toks patyrimas nesutikimui suteikė itin neįprastą reikšmę.

Stresas situacinių pranašaujamųjų veiksnių taikymą veikia kaip ir su jais susiję atsako padariniai. Esant didelei grėsmei žmonės prasčiau geba atskirti svarbias aplinkos savybes nuo nereikšmingų nei esant nestipriai grėsmei, o turinčiuosius polinkį į stiprų emocinį sužadinimą stresas šiuo atžvilgiu veikia atgrasiausiai (Rosenbaum, 1953, 1956).

Klaidingi sprendimai dėl tariamo panašumo. Kadangi panašumas paprastai gerina pranašavimo tikslumą, suvoktas panašumas dažnai būna veiksmingesnis nei labiau pagrįsti informacijos šaltiniai. Tversky ir Kahneman (1974) aprašo daug būdų, kaip toks kognityvaus polinkio tipas klaidina žmones. Gavę asmeninę ar savitą informaciją, žmonės yra linkę pagrįsti savo sprendimus savito apibūdinimo sukeltais stereotipais ir nepaisyti informacijos apie reikšmingesnį atsitikimo tikėtinumą – pagrindinius rodiklius. Gavus savitos informacijos pagrindinių rodiklių tikėtinumo nepaisoma net ir tada, kai savitas apibūdinimas, skatinantis panašų lyginimą, yra nereikšmingas.

Tai, kaip lengvai tariami panašumai gali iškreipti pranašaujamąjį sprendimą, parodė Gilovicho tyrimai (1981). Ir treneriai, ir sporto žurnalistai pervertino koledžo sportininko sėkmės profesionaliame futbole galimybes, kai buvo pridėtos nesusijusios asociacijos su profesionalia superžvaigžde. Spręsdami, kaip JAV turėtų atsakyti į totalitarinę grėsmę prieš mažą kitos šalies tautą, studentai labiau pasisakė už intervencinius veiksmus, kai tarptautinė krizė buvo palyginta su dar vienu Miunchenu, reprezentuojant nacių Vokietijos nuraminimą, nei lyginant su dar vienu Vietnamu, pateikiant pragaištingą karinį įsivėlimą. Gilovich prideda naują posūkį Santayanos priežodžiui, jog tie, kurie pamiršta praeitį, pasmerkti ją kartoti: tie, kurie mato nereikalingą panašumą su praeitimi, linkę klaidingai pritaikyti jos pamokas.

Klaidingi sprendimai dėl šališkos perspektyvos. Žmonių asmeninės patirtys yra neišvengiamai ribotos ir šališkos dėl tam tikrų sričių, kuriose jie būna, ir veiklų, kurias nuolat atlieka. Vis dėlto jie priima greitus sprendimus apie įvairius dalykus tinkamai neapsvarstę savo asmeninių patirčių nepateikiamumo (Tversky & Kahneman, 1974). Šališkos perspektyvos

sukelia netikslius sprendimus. Nisbett ir Ross (1980) atliko išsamią analizę, kaip išankstinių įsitikinimų ir suprastinančių metodų klaidingas taikymas sukuria pagrindą ydingam sprendimui.

Įgūdis taikyti statistikos taisykles, kaip ir kiti kognityvūs gebėjimai, gali būti plėtojamas. Atminties priemonės ir mokymasis taisyklių, siejančių pranašaujamuosius veiksnius su padariniais, gerina žmonių sprendimus (Kuylenstierna & Brehmer, 1981). Vis dėlto tikimybinis mintijimas yra nutolęs nuo optimalaus. Nevisiškai optimalus sprendimas atspindi ir žmogaus mintijimo klaidingumą, ir mokymo netobulumą. Žmonės gali išmokti taisykles, tačiau prastai jas taikyti, nes neatpažįsta, kaip jas pritaikyti situacijoms, su kuriomis susiduria. Veiksmingas supratimas ateina per vadovaujamąjį patyrimą taikant tam tikrą taisyklę skirtingoms situacijoms. Tyrimuose, kuriuose buvo siekiama parodyti, kad tikimybinis mintijimas yra išmokomas įgūdis, Krantz, Fong ir Nisbett (1983) nustatė, kad taisyklių mokymas taikant jas kasdieniams pavyzdžiams duoda daugiau naudos nei vien abstraktus taisyklės mokymas arba vien pavyzdžiai. Nemokytieji prastai taikė statistikos taisykles.

Kahneman ir Tversky (1979) pateikė keletą metodų, kuriais galima koreguoti kai kurias bendrąsias intuityvaus sprendimo klaidas. Priminsime, kad pagrindinis sprendimo polinkis yra tendencija būti per daug paveiktiems informacijos (dažnai nepakankamos ir nepatikimos) apie konkretų atvejį ir pervertinti arba nepaisyti informacijos apie tipiškus panašių atvejų padarinius. Šio tipo klaidą galima sumažinti priimant sprendimą tarp savito atvejo įspūdžio ir to, kas yra žinoma kaip bendra tiesa panašiais atvejais. Kuo mažiau savita informacija yra priklausoma, tuo labiau sprendimas turėtų grįžti vidurkio ar pamatinių tos grupės rodiklių link. Vadinasi, vertindamas tikimybę tapti geru rašytoju, asmuo turėtų apsvarstyti tipišką rašytojų sėkmės rodiklį ir tada nukreipti sprendimą kylančia arba besileidžiančia kryptimi priklausomai nuo prieinamos informacijos, išskiriančios toje grupėje konkretų rašytoją iš kitų.

Daugeliu atveju intuityvaus klaidingo sprendimo koregavimas derinant jį prie grupės vertės yra lengviau priskiriamas nei pritaikomas, nes

pritaikyti pamatinių rodiklių korekcijas nelengva. Be kitų dalykų, tam reikia iš galimų alternatyvų parinkti tinkamą referentinę grupę, žinoti jos padarinių diapazoną ir vidurkį, parinkti tik reikšmingą asmeninę informaciją ir žinoti jos pranašaujamąją vertę. Šie veiksniai dažnai yra prastai suprantami arba klaidingai vertinami. Pavyzdžiui, vertinant, kuris iš daugelio naujų vartojimo produktų turi geriausią galimybę išpopuliarėti, nei grupės referentai, nei asmeniniai pranašaujamieji veiksniai nėra tokie aiškūs. Asmuo suklys dėl statistinio mintijimo, jeigu jo intuicija apie tinkamas referentines grupes ir pamatinius rodiklius yra neteisinga. Abejonės dėl to, kurie dirgikliai ir referentinės grupės galėtų būti tinkamiausios konkrečiam reikalui, kursto ekspertų nesutarimus.

Intuityvaus sprendimo pagal pamatinių rodiklių svarstymą koregavimas tampa dar sudėtingesnis, jeigu įvykiai yra ne statiški, o greitai besikeičiantys, tuo praeities referentinėms tikimybėms suteikdami klaidingumo (Einhorn & Hogarth, 1981). Svarbi gero sprendimo dalis yra įgūdis rasti informaciją statistiniam arba priežastiniam pagrindimui. Pagalvokite apie didelių skaičių dėsnį, kuris pataria didesnį svorį suteikti ne keleto, o daugelio atvejų padariniams, nes labai nukrypusios raiškos bus retesnės didelėse imtyse. Įsivaizduokite, jog mėgstamame restorane tarp daugybės skanių patiekalų pastaruoju metu klientas gavo keletą blogų. Jei nuviliantis maistas buvo dėl atsitiktinių pakeitimų virtuvėje, tai statistinis mintijimas pagal praeities tikimybes grąžins ateityje klientą mėgautis skaniais patiekalais. Tačiau jeigu virtuvėje pasikeitė vyriausiasis virėjas ir naujojo kulinariniai įgūdžiai yra kur kas prastesni, veikimas pagal statistinį mintijimą užtikrintų nusivylimus pietumis, o priežastinis mintijimas nukreiptų žmogų skanių patiekalų link kitur. Statistinių taisyklių taikymo nesėkmė nebūtinai atspindi kognityvius trūkumus.

Žmonės paprastai pervertina savo žinių tinkamumą – ypač mažai žinomose srityse. Greta neišsamių (jei ne nepatikimų) žinių, žmonės yra linkę naudoti tai, ką žino, tokiais būdais, kurie veda juos prie savo sprendimų validumo pervertinimo. Jie teikia pirmenybę patvirtinantiems įrodymams, tačiau nepaiso prieštaringų. Atvejai, kuriuose veiks-

mai sukelia teigiamus padarinius, lengvai atsimenami, tačiau sunku yra atsiminti visus tuos atvejus, kai veiksmai nesukėlė padarinių arba kai padariniai atsirado be veiksmų ir sunku suprasti tikimybinius ryšius tarp veiksmų ir padarinių. Todėl labiau tikėtina, jog padarinių informacija atmintyje bus pateikiama kaip sėkmės dažnis, o ne sėkmės tikimybė (Einhorn & Hogarth, 1978; Estes, 1976). Kitos sąlygos gali keisti ar net visiškai panaikinti susijusio veiksnio pranašaujamumą. Tokius sąlyginius pranašaujamuosius ryšius geriausiai nustato nepatvirtinančių įrodymų ieškojimas. Žmonės išsamiai nenagrinėja silpnų prielaidų, kuriomis remiasi jų sprendimai apie padarinius. Neteisingą per didelį pasitikėjimą galima sumažinti verčiant žmones tikslinti jų numanomas prielaidas, įvertinti paprastai nepaisomus prieštaraujančius įrodymus ir sukurti jų padarinių vertinimų tikėtinumo paskirstymą (Kahneman & Tversky, 1979; Koriat, Lichtenstein, & Fischhoff, 1980; Lichtenstein & Fischhoff, 1980).

Teigiamo klaidingo sprendimo nauda

Paprastai manoma, kad klaidingi sprendimai sukelia sutrikimus, o neklystamas sprendimas optimizuoja naudą. Veikimas pagal itin klaidingą sprendimą paprastai brangiai atsieina. Vis dėlto mažiau pozityvūs klaidingi sprendimai nebūtinai yra žalingi, o teisingi sprendimai ne visada yra naudingi. Iš tikrųjų daug žmoniškosios pažangos ir gerovės remiasi sprendimais, kurie nėra visiškai teisingi. Iš įvairių šaltinių gaunama įrodymų apie naudas iš teigiamų klaidingų sprendimų, kurie per daug nenukrypsta nuo to, kas įmanoma.

Žmonių pastangos ir veiksmai itin reguliuojami savų sprendimų apie veikmę. Tai, ką žmonės gali daryti, didžiąja dalimi priklauso nuo jų turimų įgūdžių ir įsitikinimų, kurie lemia užduočiai skiriamų pastangų kiekį ir atkaklumą. Smarkios palaikomosios pastangos gali lemti papildomų pasiekimų, mažiau suderintos pastangos – eilines atliktis, o gal ir nesėkmes. Vis dėlto veikiantys gebėjimai yra labiau kintama nei pastovi savybė. Kadangi tai, ką žmonės gali daryti, iš dalies priklauso nuo to, ar

labai jie stengiasi, tie, kurie pervertina galimybes, nebūtinai yra iracionalūs. Ko gera, jie yra linkę manyti, jog mažai tikėtinus pasiekimus gali įgyvendinti išlaikydami dideles pastangas. Jeigu savasties veikmės suvokiniai visuomet atspindėtų tik tai, ką žmonės gali normaliai daryti, jiems retai kada nepasisektų, bet jie ir nerizikuotų priimti iššūkių, kurie verčia tikėtis iš savęs daugiau ir dėl to pranokti įprastas atliktis.

Palankus sprendimas apie savo galimybes. Savasties suvokiniai, kurie šiek tiek viršija tai, ką asmuo gali įprastai daryti bet kuriuo metu, yra palankiausi saviugdai. Tikėtina, jog tikėjimas asmens gabumais pasiekti sudėtingų dalykų didina sėkmei reikalingą atkaklumą, o netikėjimas yra linkęs iš anksto nulemti nesėkmę. Jei žmonės klysta vertindami save, paprastai jie pervertina gabumus (Bandura, 1977b; Schunk, 1981). Akivaizdūs klaidingo sprendimo įrodymai yra atvejai, kai atliktys nepasiekia padidintų savasties suvokinių. Bet perdėtas suvokinys, kuris pakylėja atliktį iki lygmens, kuriame neatsiranda nesutapimų tarp suvokinio ir veiksmo, vertinamas kaip tikrovę atitinkantis savęs vertinimas. Atliktis paprastai yra nekritiškai priimama kaip tikrovės žymeklis, pagal kurį nustatomas sprendimo tikslumas. Tikrovėje atlikties pasiekimas yra labiau tikimybinis nei pastovus įvykis, ir tam tikra atliktis konkrečiomis aplinkybėmis nebūtinai rodo geriausia, ką gali individas. Jei sprendimas ir veiksmas išsiskiria, ginčytina, ar savęs vertinimas yra klaidingas, ar savita atliktis yra nereprezentatyvi. Kadangi apgaulingi savasties suvokiniai gali sukelti nepaprastas atliktis, teisingo sprendimo specifikacija yra sudėtingesnė nei iš pažiūros gali atrodyti. Veiklose, kur klaidos neturi skaudžių pasekmių, trūkumų rizika yra nedidelė kaina už esminę padidėjusio meistriškumo naudą.

Tradiciškai į kompetenciją buvo žvelgiama iš esmės kaip į kognityvių, socialinių ir elgesio įgūdžių plėtotę. Buvo laikoma, jog įgūdžių raida sumažina pažeidžiamumą dėl žmogiškojo distreso ir disfunkcijos. Įdėmiau išanalizavus paaiškėjo, jog įveikos įgūdžiai veiksmingam funkcionavimui yra būtini, tačiau nepakankami. Nerimastingų, vengiančių ir kenčiančių nuo depresijos žmonių įgūdžiai ir pasitikėjimas savimi buvo lyginti su tų, kurių tokie sunkumai nevargina. Apskritai rezultatai rodo, kad šios

grupės mažai skiriasi tikrais įgūdžiais, tačiau iš esmės skiriasi suvokta savasties veikme. Žmonės, kurie vengia socialinių sąveikų, struktūruotose situacijose yra taip pat įgudę, kaip ir labiau socialūs, bet pastarieji savo tarpasmeninį prisitaikymą vertina aukščiau (Glasgow & Arkowitz, 1975). Skirtumai slypi veikiau savasties suvokiniuose, o ne tikruose socialiniuose įgūdžiuose, kai žmonės turi labiau inicijuoti ir struktūruoti socialinius kontaktus, o ne vien atsakyti į parengtus. Prislėgti žmonės atskleidžia tikroviškus savo socialinių kompetencijų vertinimus, o neprislėgti regi save kaip labiau prisitaikiusius, nei kad juos mato kiti (Lewinsohn, Mischel, Chaplin, & Barton, 1980). Gydymo metu prislėgtieji vertindami kompetencijas pradeda, kaip ir neprislėgtieji, skelbti save sustiprinančius iškraipymus. Be abejonės, galima prisiminti atvejų, kur iškreiptas savęs vertinimas yra rimto sutrikimo dalis. Vienas iš pavyzdžių gali būti psichozinė depresija – jai būdingas savęs kaltinimas dėl pasaulio nelaimių ir visiško bevertiškumo išgyvenimas.

Klaidingas sprendimas apie priežastinį veiksnį. Kasdieniame gyvenime žmonės nuolat veiksmais sukelia padarinius. Kadangi jie tiesioginėje aplinkoje atlieka įvairiausius dalykus, turi pakankamai priežasčių tikėti, jog jų veiksmai ir toliau turės bent kokį nors padarinį bet kokioje naujoje situacijoje, su kuria gali susidurti. Iš tikrųjų vertinant, jog žmonių patiriami padariniai labai priklauso nuo to, kaip jie elgiasi, reikėtų nepaprastai nesupratingo organizmo, kad jam nepasisektų įgyti bent šiek tiek priežastinio veiksnio potyrio. Nenuostabu, jog žmonės turi polinkį regėti gerus padarinius, priklausančius nuo jų veiksmų, net tada, kai jie yra nulemti kitų veiksnių.

Tyrimai išaiškino dalį sąlygų, skatinančių apgaulingą priežastinės veikmės potyrį. Šiuose tyrimuose žmonės vertino, kiek jie kontroliavo padarinius situacijose, kuriose jų veiksmai padarinių atsiradimui iš tikrųjų neturėjo jokios įtakos. Prislėgta nuotaika ir mąstymas slopino klaidingą įsitikinimą apie asmens galią sukelti trokštamus padarinius (Alloy & Abramson, 1979). Kai trokštami padariniai atsitinka dažnai, neprislėgti žmonės savo kontrolę jiems yra linkę pervertinti ir nuver-

tinti savo priežastingumą blogiems padariniams. Prislėgti žmonės gana tikroviškai vertina, kad jiems tenka nedaug kontrolės. Kai neprislėgtiems žmonėms laikinai sukeliama depresija, jie tampa realistais vertindami žemą asmeninę kontrolę. O kai padaroma, kad prislėgti žmonės pasijaustų laimingi, jie pervertina tai, kiek kontroliuoja teigiamus įvykius (Alloy, Abramson, & Viscusi, 1981). Net ir prieš tai patirtos nesėkmės nesutrikdo nenusiminusių žmonių klaidingų įsitikinimų, kad jie lemia nutinkančius dalykus. Taigi situacijose, kai veiksmai neturi teigiamiems padariniams jokios įtakos, prislėgtieji savo atžvilgiu yra realistai, o neprislėgtieji – pasitikintys svajotojai.

Neprislėgti žmonės į naujas situacijas nežvelgia pro skirtumo nematančius rožinius kasdienės veikmės akinius. Jų sprendimai apie save yra iš dalies valdomi su kompetencijomis susijusių užuominų, kurios pasitelkia praeities patirtis ir žinias apie gebėjimus. Tirdamas šį procesą, Langer (1975) parodė, kad įgūdžius ir ateities sėkmę rodančiais ženklais žmonės yra lengvai privedami prie klaidingo savo priežastinės veikmės vertinimo. Kai dėmenys, didinantys sėkmės galimybę užduotyse, kurias žmonės įgudę atlikti, panaudojami atsitiktinėms veikloms, jie jaučiasi įsitikinę, jog daro tam tikrą įtaką padariniams, nors pastarieji buvo visiškai atsitiktiniai. Tokie dalykai kaip pasirinkimas, pažinimas, aktyvus įsitraukimas ir lavinimasis atlikti atsitiktines užduotis, nors ir yra visiškai nesusiję su tuo, kas atsitiks, kuria nuostatą, kad šių įgūdžių ritualų atlikimas veikia suteikdamas tam tikrą kontrolę atsitiktiniams padariniams. Vis dėlto prislėgtas požiūris panaikina paviršutiniškų įgūdžio užuominų galią sukelti netikrą priežastinio veiksnio potyrį (Golin, Terrell, & Johnson, 1977; Golin, Terrell, Weitz, & Drost, 1979).

Sprendimams apie priežastingumą nemažą įtaką daro dažnis, kuriuo veiksmai ir padariniai vyksta kartu. Patvirtinantiems pavyzdžiams yra suteikiamas didelis svoris. Nepatvirtinantiems pavyzdžiams (kai padarinys atsiranda be veiksmo arba veiksmas įvyksta be padarinio) teikiama mažiau reikšmės (Jenkins & Ward, 1965). Atrenkamasis sėkmių atsiminimas pagerina sprendimą apie priežastinę veikmę. Polinkis sprendžiant apie asmeninį priežastingumą pasisekimams suteikti

per didelį svorį yra stipresnis, jei patirtys įvyksta per kurį laiką, taip palikdamos sprendimus apie praeities įvykius ir jų priežastis netobulos atminties užgaidoms ir kognityviems šališkumams.

Svarbus priežastinės veikmės rodiklis yra įrodymas, jog keisdamas elgesį individas gali keisti padarinių tikimybes. Kai užtikrinant trokštamus padarinius sutarta veikimo linkmė yra akivaizdžiai sėkmingesnė nei kitos, žmonės ganėtinai tiksliai sprendžia, kiek gali kontroliuoti (Alloy & Abramson, 1979). Priežastinio veiksnio potyris didžiąja dalimi atsiranda dėl sėkmės sukeliant padarinius tyčiniais veiksmais. Vadinasi, veiksmas priežastinę veikmę labiau linkęs įteigti nei neveiklumas. Atitinkamai tokiam laukimui, Alloy ir Abramson nustatė, kad nenusiminę žmonės susikuria stipresnį asmeninės kontrolės potyrį, kai užsitikrina apdovanojimus veikdami, negu tuo atveju, kai tą patį apdovanojimą gauna neatliepdami.

Iš šių lyginamųjų tyrimų akivaizdu, jog sėkmingam funkcionavimui reikia ir įgūdžių, ir įsitikinimų, kurie užtikrina optimalų šių gebėjimų taikymą. Kadangi dauguma pastangų neduoda greitų rezultatų, sėkmei reikalingas tvirtas pasitikėjimas savimi. Pagrįstai per daug optimistiško savęs vertinimo motyvacinė nauda įdomiai atskleidžiama tyrimuose, kur savasties veikmės suvokiniai buvo apgaulingai padidinti (Weinberg, Gould, & Jackson, 1979; Weinberg, Yukelson, & Jackson, 1980). Žmonės, kurie verčiami tikėti, jog yra itin gabūs, padidintais savęs vertinimais yra skatinami didesnėms pastangoms, o tai leidžia jiems pranokti įprastas atliktis.

Optimistiniai savo veikmės suvokiniai ne tik didina motyvaciją, bet ir mažina stresą daug pastangų reikalaujančiose situacijose. Šitokia emocinė nauda ne tik tausoja vidaus organus, bet ir mažina tikimybę, kad atliktis bus pabloginta dėl trukdančio sužadinimo. Yra ir trečia palankaus savęs vertinimo nauda. Atlikties sėkmes lemia ir asmeniniai, ir situaciniai veiksniai. Kadangi atlikėjai gausiai priskiria gerus padarinius savo gebėjimams, jie patiria ir aukštą teigiamo savęs vertinimo lygmenį (Abramson & Alloy, 1980). Savo pastangų nuvertinimas atima drąsą.

Klaidingi sprendimai apie socialines sankcijas ir kolektyvinę veikmę. Teisinių sankcijų grėsmė plačiai naudojama socialinėse pastangose siekiant sulaikyti nuo kriminalinio elgesio. Tolesniame skyriuje turėsime progą matyti, kad galimybė būti suimtam ir nubaustam už kriminalinį veiksmą yra nepaprastai maža. Retkarčiais pasitaikančios bausmės už pelningas neteisėtas veiklas negali veikti kaip sulaikymo priemonė. Vis dėlto teisinės sulaikymo priemonės labiau remiasi suvokta nei faktine bausmės rizika. Aiškėja, kad įstatymą gerbiantieji labai pervertina tikimybę, kad neteisėti veiksmai bus nubausti, o tie, kurie turi antisocialinių siekių, susidarę kur kas tikresnį šios rizikos vaizdą (Claster, 1967; Parker & Grasmick, 1979). Palaikant socialinę tvarką, klaidingi sprendimai leidžia daugumą piliečių išlaikyti paklusnius įstatymams.

Daug žmonių savo nesvyruojančiu įsitikinimu, jog kolektyvinėmis pastangomis ilgainiui sukels visuomenėje esminius pokyčius, savo gyvenimą skiria socialinei ir politinei agitacijai. Nors tokie įsitikinimai dažniausiai neįgyvendinami, jie išlaiko pertvarkos pastangas, kurios pasiekia mažesnių, bet vis tiek labai svarbių socialinių pokyčių. Socialinių pokyčių pastangose sėkmė yra geriau matuojama pasiekimais nei pergalėmis. Jei socialiniai aktyvistai sėkmės perspektyvos atžvilgiu būtų visiški realistai, jie arba atsisakytų pastangų, arba lengvai netektų noro. Realistai gali gerai prisitaikyti prie esamų tikrovių, tačiau atsidavę svajotojai šiose tikrovėse lemia pokyčius.

Kaip visuma šie duomenys rodo, kad teigiamus „iškraipymus" vertinant savo galimybes ir tikėtinus pastangų padarinius atskleidžia sėkmingieji, socialieji, neliūdnieji, įstatymus gerbiantieji ir socialiniai reformatoriai. Tokie klaidingi sprendimai teikia vilties ir vidinių skatulių siekiams, kurie žada asmeninius pasiekimus ir pasitenkinimą. Jeigu nėra netikroviškai perdėti ar optimistiški, savęs vertinimai skatina ir palaiko asmeninių siekių įgyvendinimui reikalingą požiūrį ir pastangas.

VI skyrius

MOTYVUOJANTIEJI SKATULIAI

- Padarinių determinantų aiškinimas
- Skatulių funkcijų raida
- Išoriniai ir vidiniai skatuliai
- Skatulių sistemų struktūros pokyčiai
- Pokyčio bendrumas ir pastovumas
- Stabdančios ir sulaikančios priemonės
- Teisinės sankcijos ir elgesio sulaikymas

Jeigu, mėgindami numatyti, žmonės remtųsi vien informatyviaisiais požymiais, tačiau jų neveiktų elgesio pasekmės, jie taptų pernelyg nejautrūs, kad galėtų išgyventi. Iš tiesų elgesį labiau veikia jo padariniai. Elgesys, už kuri gaunamas apdovanojimas, kartojamas, o tokio, už kurį negaunama apdovanojimo arba yra baudžiama, atsisakoma. Taigi neįmanoma iki galo suprasti žmonių elgesio neatsižvelgiant į reguliuojamąją atsako pasekmių įtaką.

Tyrimuose, kuriuose buvo mėginama nustatyti, kokį poveikį rezultatas daro elgesiui, daugiausia dėmesio buvo kreipiama į tiesiogines išorines pasekmes. Nors išorinės pasekmės iš tiesų dažnai yra reikšmingos, jos nėra vienintelės, galinčios paveikti žmonių elgesį. Jam įtakos turi tiek akivaizdžios pasekmės, tiek tos pasekmės, kurias žmonės patys susikuria. Šias tris reguliuojamąsias skatulių sistemas, besiremiančias išorinėmis, netiesioginėmis ir susikurtomis pasekmėmis, nagrinėsime atskirai. Šiame skyriuje kalbama apie išorinius, tiesiogiai patiriamus padarinius.

PADARINIŲ DETERMINANTŲ AIŠKINIMAS

Teorijos, pripažįstančios reguliuojamąjį atgalinio ryšio mechanizmą, elgesio pasekmėms visada skyrė didžiausią dėmesį. Tačiau tik operantinio sąlygojimo teorijose teigiama, kad pasekmės lemia beveik visą žmogaus elgesį (Skinner, 1969, 1974). Dauguma teorijų, siekiančių paaiškinti ir numatyti, pripažįsta, kad pasekmės turi įtakos elgesiui. Šios teorijos skiriasi elgesio determinantams teikiama svarba ir veikiančiais mechanizmais.

Savaiminis mechanizmas

Tradiciškai elgesio teorijos skiria antecedentinį ir konsekventinį elgesio reguliavimą. Toks skirstymas remiasi prielaida, kad elgesį tiesiogiai stiprina arba silpnina tiesioginės to elgesio pasekmės. Nors tikimybė, kad elgesys kartosis, iš tiesų priklauso nuo elgesio rezultato, tačiau tai dar nereiškia, kad elgesio kontrolė susijusi su šiomis pasekmėmis. Kadangi pasekmės įvyksta tik po tam tikro veiksmo, tai sakyti, jog tikrosios pasekmės yra kontroliuojančioji jėga, būtų tas pats, kas teigti, jog pasekmė įvyksta anksčiau už priežastį. Radikalieji biheivioristai šį atgalinį priežastingumą mėgina aiškinti elgesio priežastį priskirdami anksčiau patirtoms pasekmėms. Tačiau tyrimai, kuriais buvo siekiama nustatyti, kaip elgesio rezultatai lemia žmonių elgesį, verčia suabejoti tokiu savaiminiu veikimo būdu. Iš ankstesnio aptarimo galime prisiminti, kad padariniai elgesį kontroliuoja ne tik savaime sustiprindami atsaką, bet ir dėl savo informatyvumo ir skatinančios jėgos. Atsako padariniai padeda numatyti panašius padarinius būsimosiose situacijose ir taip didžiąja dalimi veikia elgesį. Tam tikro elgesio tikimybę didina laukiamas apdovanojimas, o mažina laukiama bausmė.

Elgesys ir elgesio padariniai tarpusavyje yra susiję daug plačiau negu per tiesiogiai patiriamas pasekmes (Baum, 1973). Taigi kiekvienas atskiras grįžtamasis ryšys nėra suvokiamas kaip atskirtas patyrimas. Žmonės tarpusavyje sieja atgalinius ryšius, gaunamus iš keleto įvykių, įvykusių per tam tikrą laiką, ir taip sužino, kaip susidaro tam tikri modelių tipai ir padarinių dažniai. Dažniausiai tik tarpininkaujant mąstymui elgesio padariniai gali paveikti elgesį, taigi, kol žmogus neįsisąmonina, už ką yra apdovanojamas ar baudžiamas, elgesio pasekmės savaime didelės įtakos elgesiui neturi (Brewer, 1974). Jeigu apdovanojimo laukimai jau sukurti, užtenka tik protarpinio apdovanojimo, kad tokį elgesį, kai nėra geresnių alternatyvų, jis tęstų ir toliau.

Kaip matėme iš tyrimų, kuriuose žmonių įsitikinimai prieštaravo tikrosioms pasekmėms, klaidingi žmogaus įsitikinimai apie tam tikro elgesio sukeliamus padarinius ir jų dažnį gali turėti didesnės įtakos žmogaus elgesiui negu patiems padariniams (Dulany, 1968; Kaufman,

Baron, & Kopp, 1966). Didžiausią įtaką klaidingi įsitikinimai gali turėti tada, kai elgesio pasekmės yra nepastovios ir vyksta ne iš karto po veiksmo – tokiais atvejais sunkiau pastebėti, kad sprendimai yra klaidingi (Frazier, 1973). Kasdienėse aplinkybėse veiksmai paprastai sukelia įvairius padarinius, galinčius pasireikšti arba iš karto, arba po tam tikro laiko, taip pat gali pasitaikyti daug neatitikimų, nes tikimybiniam ryšiui tarp veiksmų ir padarinių turi įtakos įvairūs veiksniai. Tokie gluminantys modeliai gali lemti klaidingus sprendimus. Kai žmonės turi patys nuspręsti, kokiu pagrindu jų veiksmai yra apdovanojami, jie dažnai pritaiko skirtingas apdovanojimo taisykles. Net jeigu žmonės patiria tokį pat padarinio sąlygotumą, jų elgesys ganėtinai skiriasi priklausomai nuo įsitikinimų (Lippman & Meyer, 1967).

Žinomas posakis, kad elgesį valdo jo pasekmės, labiau tinka šnekant apie numatomas, o ne apie tikrąsias pasekmes. Žmonės, kuriems savo veiksmais pavyko kažko pasiekti, ateityje elgsis remdamiesi numatomais padariniais. Daugeliu atvejų įprasti padariniai leidžia gerai pranašauti žmonių elgesį, nes žmonių laukimai kyla ir atitinka būtent esamas apdovanojimo taisykles. Vis dėlto įsitikinimai ir tikrovė ne visada sutampa. Taip yra dėl to, kad įsitikinimus apie galimybes kontroliuoti padarinius žmonės iš dalies kuria stebėdami kitų patiriamus padarinius, pagal tai, ką perskaito ar išgirsta, ir pagal kitus tikėtinų pasekmių rodiklius.

Gali būti, kad žmonės apdovanojimo taisykles įvertina teisingai, bet dėl klaidingų vilčių, kad galiausiai veiksmai atneš trokštamus rezultatus, pagal jas nesielgia. Viename iš tyrimų kai kurie vaikai nenutraukė modeliuojamo elgesio, už kurį taip ir negavo apdovanojimo, dėl klaidingo įsitikinimo, kad tolesnis mėgdžiojimas gali pakeisti suaugusiųjų taikomas apdovanojimo tvarkas (Bandura & Barab, 1971). Žmones dažnai klaidina neteisingi įsitikinimai, kad atkaklus toks pat elgesys arba tam tikri jo pokyčiai pakeis pasekmių tikėtinumą ateityje.

Tais dažnais atvejais, kai įsitikinimai neatitinka tikrovės, tikrosios pasekmės gali mažai kontroliuoti žmogaus elgesį iki tol, kol kartotinė patirtis įtvirtina tikroviškus įsitikinimus. Ne visais atvejais įsitikinimai

keičiasi socialinės tikrovės kryptimi. Veikiant pagal klaidingus įsitikinimus, galima keisti kitų žmonių elgesį, taigi tokiu atveju socialinė tikrovė kuriama klaidingų įsitikinimų kryptimi (Snyder, 1981). Įtakos procesą daugelyje žmonių santykių geriausiai išreiškia abipusis įsitikinimų ir socialinės tikrovės priežastingumas.

Kognityvūs mechanizmai

Žmonių elgesį gali motyvuoti labai skirtingi įvykiai. Socialinio mokymosi požiūriu daugeriopi skatuliai veikia per bendrąjį gebėjimo numatyti mechanizmą. Atsako pasekmės, formuodamos įsitikinimus apie veiksmų padarinius skirtingomis aplinkybėmis, kuria motyvaciją atlikti tam tikrą veiklą. Žmonės renkasi veiksmo linkmes pagal suvokiamas galimybes ir iš dalies dėl tokių padarinių laukimų sutelkia pastangas. Dėl žmonių kognityvaus gebėjimo numatyti veiksmų padarinius jų pastangas ilgą laiką gali palaikyti simboliniai skatinamieji veiksniai. Žemesniųjų gyvūnų elgesį taip pat lemia numatomieji elgesio padariniai, tačiau jų simbolizavimo gebėjimai menki, taigi apie padarinius, – dažniausiai apie susijusius su kūnu skatulius, – kurių gyvūnai negali išlaikyti psichikoje, nuolat turi būti primenama iš išorės. Kuo mažesnės simbolizavimo galimybės, tuo labiau numatymo funkciją turi perimti išorės ženklai.

Veiksmo numatomieji padarinio determinantai dažnai vadinami laukimais. Tolman (1932) buvo vienas iš pirmųjų teoretikų, teigusių, kad pastiprinimas ne sustiprina įpročius, o kuria laukimus. Tolmanui laukimas buvo ne priežastinis pažinimas, o tiesiog veiksmo sekos, kurioje organizmas elgiasi, „tarsi" tikėtųsi, kad jo elgesys sukels savitas pasekmes, aprašas. Dauguma dabartinių teorijų laukimus laiko pažinimu, kuriam paprastai būdingas subjektyvus tam tikrų įvykių tikėtinumo vertinimas.

Daug teoretikų motyvaciją aiškino laukimo ir valentingumo modelio sąvokomis (Atkinson, 1964; Fishbein, 1967; Rotter, 1954; Vroom, 1964). Pagal visas šias apybrėžas motyvacijos stipris priklauso ir nuo įsitikinimo, kad tam tikri veiksmai sukels savitus padarinius, ir nuo šiems padariniams priskiriamos vertės. Jos skiriasi viena nuo kitos dau-

giausia tuo, kokie papildomi determinantai derinami su laukimu ir valentingumu. Atkinson prideda pasiekimų motyvą; Fishbein atkreipia dėmesį į socialinio spaudimo įtaką elgesiui ir polinkį paklusti; Vroom pabrėžia įsitikinimo, kad elgesys pasiekiamas pastangomis, svarbą.

Pradinė laukimų ir valentingumo teorijos versija teigia, kad kuo stipresnis suvokiamas padarinio laukimas ir kuo vertingesni padariniai, tuo didesnė motyvacija atlikti veiklą. Laboratoriniai ir lauko tyrimai rodo, kad padarinio laukimai, sukurti pridedant arba dauginant šiuos veiksnius, padeda numatyti atliktį (Mitchell, 1974; Schwab, Olian-Gottlieb, & Heneman, 1979). Vis dėlto didelė atlikties įvairovė liko nepaaiškinta. Tai sukėlė karštus ginčus dėl laukimo ir valentingumo modelio srities, svarbiausių prielaidų, metodologijos vertinant ir derinant dėmenis.

Pagal laukimo maksimizavimo modelius žmonės siekia optimizuoti padarinius. Vis dėlto kyla klausimas, kaip iš tiesų žmonės priima sprendimus. Keletas autorių įtikinamai teigė, kad numatydami alternatyvias elgesio linkmes ir svarstydami jų galimas pasekmes žmonės yra ne tokie sistemingi, kaip rodo šie modeliai (Behling & Starke, 1973; Simon, 1976). Dažnai alternatyvos būna apibrėžiamos neteisingai. Žmonės retai kada svarsto visas galimybes ar atidžiai išanalizuoja visas galimas svarstomų variantų pasekmes. Įprasčiau iš riboto galimybių skaičiaus pasirinkti veiksmo linkmę, kuri atrodo patenkinama, užuot kruopščiai ieškojus optimalios. Be to, jie kartais nenuosekliai apsvarsto variantus, susiduria su sunkumais vertindami skirtingus padarinių tipus, leidžia, kad reikalingų pastangų vertinimui įtakos turėtų padarinių patrauklumas, pasitenkina mažesniu rezultatu, nes jį galima greičiau pasiekti. Turėdami daug variantų ir daug galimų padarinių, žmonės suprastina sprendimo strategijas ir pasirenka kitą alternatyvą, negu kad pasirinktų, jeigu apsvarstytų ir įvertintų įvairius veiksnius, kaip teigia maksimizavimo modelis.

Sprendimo proceso racionalumas nėra klausimo esmė. Žmonės turi ne visą ar klaidingą informaciją apie kitus variantus ir jų galimas pasekmes, jie apdoroja informaciją šališkai, jų vertybės skiriasi. Tai, kuo remiantis vienas žmogus priima, jo nuomone, racionalius sprendimus,

kitiems gali atrodyti iracionalu. Klaidingus pasirinkimus dažnai skatina subjektyvus racionalumas. Objektyvaus racionalumo galima nepasiekti dėl daugybės vertinimo proceso ypatybių (Brandt, 1979). Šių diskusijų esmė ta, ar postuluojami procesai atitinka tai, kaip žmonės iš tikrųjų vertina ir pasveria alternatyvių veiksmų tikėtinas pasekmes.

Laukimo teorija nuo tikrovės dažnai skiriasi ir dėl išskirtų skatulių pobūdžio. Labiausiai vertinami veiklų apdovanojimai yra pasitenkinimas pasiekus savo paties standartus, o ne realus atlygis. Kadangi skatulių teorijos linkusios neigti, kaip padariniai veikia savęs vertinimą, apie skatulius sau pačiam kalbama mažiau negu derėtų. Pražiūrint įtakingus skatulius sau, aukojama pranašavimo galimybė. O dėl šio modelio apimties, tai net labiausiai išplėtotos versijos kalba vos apie kelis motyvacinius procesus. Iš tiesų tarp dedamų pastangų ir atlikties padarinių numatymo yra įvairių tarpinių mechanizmų.

Žmonės veikia tiek pagal sprendimus apie tai, ką jie gali padaryti, tiek pagal įsitikinimus apie įvairių veiksmų padarinius. Asmenys, nepasitikintys savo gebėjimais, nesiima veiklos, kuri, atlikta gerai, užtikrina laukiamus padarinius. Suvokiamas savasties neveiksmingumas gali paversti niekais net labai viliojančių padarinių laukimus. Ir, priešingai, stiprus asmeninės veikmės potyris gali padėti sutelkti ir sustiprinti pastangas net tada, kai padariniai yra neaiškūs.

Nuo suvokiamos savasties veikmės priklauso, ar padarinių laukimai turės įtakos asmeniniams sprendimams ir pastangoms atliekant įgūdžių reikalaujančias veiklas. Vroom (1964) šį klausimą iš dalies išsprendžia, į savo modelį įtraukdamas įsitikinimus, kad sunkus darbas atneš sklandžias atliktis. Vis dėlto, kaip matysime toliau, savasties veikmės vertinimas priklauso ne tik nuo gebėjimo sutelkti pastangas. Taip yra dėl to, kad atlikties kokybė ir veikmė priklauso ne tik nuo pastangų. Vertindami galimybes imtis iššūkį keliančios veiklos, žmonės remiasi ne tik tuo, kiek pastangų gali įdėti, bet ir suvokiamais įgūdžiais ir strategijomis. Atliktys, reikalaujančios išradingumo, sumanumo ir pritaikomumo, labiau priklauso nuo gebėjimo kūrybiškai naudoti turimus įgūdžius, o ne nuo įdėtų pastangų. Žmonės, sutrinkantys stresinėse situacijose, tiki,

kad gerai atlikti veiklos jiems nepavyksta ne dėl įdėtų pastangų stokos, o dėl negebėjimo. Iš tiesų gali būti, kad kuo labiau jie stengiasi, tuo blogiau jiems sekasi. Veikiausiai laukimo teorijoje pastangos, kaip išskirtinis determinantas, lemiantis atliktis, buvo išskirtos daugiausia kalbant apie įprastas žmonių veiklas. Vadinasi, kasdienėje veikloje svarbiausiu savasties veikmės rodikliu tampa žmonių suvokiamas gebėjimas įdėti pakankamai pastangų atitinkamam našumo lygmeniui pasiekti.

Kad žmonės išlaikytų sutelktas pastangas, kai padariniai nėra pasiekiami iš karto, vien atlygio vizijų neužtenka. Ilgalaikei motyvacijai palaikyti reikalingi vidinio reguliavimo mechanizmai, kurie remiasi artimais daliniais tikslais ir savęs vertinimo skatuliais. Priklausomai nuo vidinių reguliavimo įtakų tų pačių išorinių padarinių laukimai motyvuoja skirtingai.

Žmonės, siekdami trokštamų, bet sunkiai pasiekiamų padarinių, gali nebematyti viso situacijos vaizdo ir neigiamų savo siekių pasekmių. Sutelkę visą dėmesį į trokštamus padarinius, jie gali ir toliau dėti pastangas ties objektyviai silpnomis perspektyvomis. Mažiau šališkas alternatyvų vertinimas lemtų kiek kitokią veiksmo linkmę. Taigi nors žmonių elgesys iš tikrųjų priklauso nuo laukiamų padarinių, jų veiksmai ne visada skirti optimaliai naudai. Priimdami sprendimus apie padarinius žmonės yra kognityviai šališki, o ne metodiškai tiksliai įvertina kiekvieno veiksmų varianto pliusus ir minusus.

SKATULIŲ FUNKCIJŲ RAIDA

Socialinė kognityvi teorija skiria dvi dideles elgesio skatinamųjų veiksnių klases: biologiškai pagrįstus ir kognityviai pagrįstus.

Biologiškai pagrįstus skatinamuosius veiksnius sudaro fiziologinės būklės, kylančios dėl ląstelių trūkumų ir išorinių atgrasių dirgiklių, dėl fiziškai skausmingų padarinių, aktyvuojančių elgesį. Vis dėlto reikia pabrėžti, kad veiklos, susijusios su ląstelių poreikiais ir kitomis biolo-

ginėmis funkcijomis, kaip ir kūno būklių veiksmai, atspindi išorinių skatulių trauką. Matydami skanų maistą, žmonės dažniausiai nori valgyti ir tada, kai nėra alkani. Norą valgyti apsprendžia ne tik nevalgymo trukmė, bet ir maitinimosi įpročiai. Dėl sąlyginio mokymosi net kūdikiai tampa aktyvūs ir judrūs tada, kai tikisi būti pamaitinti, o ne priklausomai nuo to, ar iš tiesų yra alkani (Marquis, 1941).

Panašiai yra ir su lytiniais skatinamaisiais veiksniais. Žmones seksualiai jaudina ne tik vidinis lytinis akstinas, bet ir išoriniai ir simboliniai sužadintojai. Evoliucijos eigoje lytiniame elgesyje hormoninė aktyvacija užleidžia vietą socialiniams sužadintojams (Beach, 1969; Ford & Beach, 1951). Žemesniųjų žinduolių rūšių lytinį elgesį didžiąja dalimi reguliuoja lytinių liaukų hormonai; primatų lytinis elgesys iš dalies yra nepriklausomas nuo hormonų išsiskyrimo; o žmonių lytinis jaudinimas yra itin kintamas ir santykiškai nepriklauso nuo hormonų būklių. Norint sužadinti graužiko lytinį elgesį, reikia suleisti lytinių hormonų, nes erotiniai paveikslėliai su seksualiomis pelėmis neturi jokių dirginamųjų poveikių. Norint sužadinti žmonių seksualumą, didesnį poveikį daro erotiniai vaizdai, o ne hormonų injekcijos.

Tarpkultūriniai tyrimai atskleidžia, kad tam tikros kūno dalys, fizinės ypatybės, gestai, jutiminiai dirgikliai, kurie veikia kaip lytiniai sužadintojai, kiekvienoje visuomenėje yra ganėtinai skirtingi. Tai, kas erotiškai dirgina vienoje kultūroje, kitos socialinės grupės žmonėms gali neturėti jokio poveikio ar atrodyti nepriimtina. Panašūs skirtumai yra ir amžiaus grupėse, kuriose pirmą kartą kyla lytinis domesys. Kaip matome iš šių kelių pavyzdžių, tenkinant organinius poreikius svarbų vaidmenį reguliuojant žmonių elgesį vaidina skatinamieji mechanizmai. Žinoma, fiziologinės būklės daro įtaką skatulių aktyvuojamai jėgai.

Antrąjį akstinų šaltinį sudaro *kognityviai pagrįsti* skatinamieji veiksniai. Dėl simbolinės numatomų pasekmių pateikties ateities padariniai gali būti paversti dabarties gairėmis ir elgesio skatinamaisiais veiksniais. Šiuo atveju veikti skatina ne tikrų skatulių vaizdas, o jų numatymas. Laukimai gali būti susiję su materialiais (pavyzdžiui, vartojimas, fizinis skausmas), jutiminiais (pavyzdžiui, naujoviškas, malonus arba nema-

lonus sensorinis dirginimas), simbolių (pavyzdžiui, pažymiai, pinigai) arba socialiniais (pavyzdžiui, teigiamos arba neigiamos kitų žmonių reakcijos) padariniais.

Kitas kognityviai pagrįstų skatinamųjų veiksnių šaltinis, kurį aptarsime vėliau, veikia per įsiterpiančias vidinių standartų ir vidinio savo atlikties vertinimo įtakas. Tikslai ir standartai tampa kognityviomis trokštamos ateities pateiktimis. Kai žmonių pasitenkinimas savimi priklauso nuo pasirinktų tikslų pasiekimo, jie veikia kryptingai ir remiasi vidiniais skatuliais, padedančiais išlaikyti pastangas, kol jų atliktys atitinka tikslus.

Pirminiai skatuliai

Per žmogaus gyvenimą skatinamieji veiksniai kinta. Iš pradžių kūdikiai daugiausia reaguoja į tiesioginius pirminius skatinimus, tokius kaip maistas, atgrasūs dirgikliai, fizinis kontaktas. Pirminių skatulių, susijusių su kūno poreikiais, tokiais kaip valgis ar gėrimas, jėgą didina trūkumas, o mažina pasisotinimas. Vis dėlto skatinamieji dirgikliai kyla ne tik dėl trūkumo. Fiziologinės deprivacijos skatinamoji jėga iš dalies priklauso ir nuo išorinių sužadintojų (Bolles, 1975). Taigi maisto trūkumas matant maistą arba tuo dienos metu, kai numatomas maitinimasis, yra itin aktyvuojantis, o vien maisto trūkumas – ne.

Įvykiai, kurie semiasi skatinamosios galios iš atgrasumo, skatina imtis veiksmo linkmių, mažinančių skausmą ir diskomfortą. Atgrasaus skatinamojo veiksnio stipris priklauso nuo skausmą keliančio dirgiklio stiprio. Kaip pažymėjo Miller (1963), kiekvienas labai stiprus dirgiklis gali skatinti veikti. Kognityvūs veiksniai gali padidinti arba sumažinti atgrasių skatinamųjų veiksnių stiprį (Turk, Meichenbaum, & Genest, 1981), veikdami dėl fiziologinio trūkumo kylančius skatinamuosius veiksnius. Pirminiai skatuliai yra svarbūs ne tik savaime; jie daro įtaką simbolinių skatulių raidai ir išlikimui.

Jutiminiai skatuliai

Dažnai žmonių veiklą reguliuoja jos teikiamas jutiminis atgalinis ryšys. Pavyzdžiui, kūdikiai kartoja veiksmus, sukeliančius naujus garsus ar vaizdus (Rheingold, Stanley, & Doyle, 1964; Stevenson & Odom, 1964). Atskirų jutiminių įvykių veikmę didina naujumas ir pokyčiai, o mažina kartojimasis. Vyresni vaikai ir suaugusieji panašiai valandų valandas groja muzikiniais instrumentais, išgaunančiais malonius garsus. Nors dauguma jutiminių padarinių esmingai susiję su veiksmais, jutiminio atgalinio ryšio emocinis valentingumas paprastai yra išmokstamas. Nėra įgimta mėgti atonalinę muziką ar kubistinį meną. Vis dėlto, kartotinai susiduriant su išmoktais įvykiais, į prototipus ir įvykių struktūrines savybes pradedama reaguoti kaip į patirčių nuorodas apie tai, kas malonaus ar nemalonaus yra matoma ar girdima. Atitikimai yra malonūs, o neatitikimai paprastai patiriami kaip nemalonūs.

Įvairios teorijos mėgino paaiškinti, kaip jutiminiai įvykiai tampa skatinamaisiais veiksniais (Eisenberger, 1972; Fowler, 1971). Kai kurie autoriai išskyrė smalsumo ir tyrinėjimo akstinus, kuriuos nauji dirgikliai sužadina, o dirgiklių kartojimas slopina (Berlyne, 1960; Harlow, 1953). Kiti autoriai pabrėžė poreikį palaikyti optimalų jutiminio dirginimo lygmenį (Fiske & Maddi, 1961; Leuba, 1955). Vadinasi, žmonės kažką darys, kad sustiprintų jutiminę įvestį, jeigu patiria jos trūkumą, ir sieks sumažinti įvestį, jeigu jutiminis dirginimas viršija optimalų lygmenį.

Teorijos, besiremiančios vidinių akstinų aiškinimais, susiduria su įvairiais sunkumais. Prototipiniuose tyrimuose, kuriais buvo siekiama patvirtinti smalsumo akstiną, gyvūnai, uždaryti dėžėje, nepraleidžiančioje nei garso, nei šviesos, elgėsi taip, kad atidarytų langą, galintį suteikti įvairių veiklų vaizdus (Butler, 1954, 1958). Browno (1953) teigimu, šių gyvūnų veiksmai negalėjo būti paskatinti naujų dirgiklių sužadintu smalsumo akstinu, nes gyvūnai naujų dirgiklių nematė, kol neatliko veiksmų. Miller su bendradarbiais (Myers & Miller, 1954) ir Mowrer (1960) pateikė kitą galimą tyrinėjančio elgesio skatinamųjų veiksnių aiškinimą. Monotonija ir jutiminio dirginimo trūkumas ke-

lia nuobodulį, o kartais – ir nerimą, kuriuos galima laikyti atgrasiais. Organizmai imasi veiksmų, siekdami išvengti nuobodulio ir sumažinti nerimą. Taigi daugeliu atvejų kitokio dirginimo siekis gali atspindėti norą atsikratyti nuobodulio, o ne naujumo trauką.

Ne visada žmonės ieško naujumo ir dirgiklių kaitos. Ar ieškoma naujovių, ar to, kas įprasta, labai priklauso nuo veiklos. Daugybė sporto aistruolių išleidžia krūvas pinigų, laiko ir pastangų, kad pamatytų mėgstamos komandos pasirodymą, bet nedaug iš jų elgtųsi taip pat, kad vėl ir vėl iš naujo pamatytų tas pačias varžybas. Ir, atvirkščiai, jeigu simfoninis orkestras, remdamasis nuomone, kad žmones traukia nauji dirgikliai, kiekvieną kartą grotų naują programą, būtų pasmerktas žlugti. Būtent įprastas repertuaras ir buria žmones į koncertų sales. Kūrybinių pastangų istorijoje – ar tai būtų dailė, muzika, kinas, ar kita, – bet kokios avangardinės formos dažniausiai susilaukia jeigu ne priešiško, tai bent jau šalto sutikimo tol, kol tampa pažįstamos kartotinai rodant, paprastai prijungiant prie pažįstamų darbų. Tačiau net ir tada publika dažnai naująsias formas palaiko vien dėl kultūrinių pretenzijų, nors nei jų mėgsta, nei supranta.

Žmonių ieškomo dirginimo kiekis ir tipas geriau pranašaujamas iš veiklos teikiamos jutiminės įvesties *turinio* negu vien iš *kiekio*. Tą patį galima pasakyti ir apie žemesniąsias rūšis. Pilkoje dėžėje uždarytos beždžionės visais būdais stengiasi pamatyti kitas beždžiones, filmus, elektrinius traukinius arba išgirsti beždžionių būrio garsus, tačiau jos mieliau renkasi didžiausią nuobodulį negu jas erzinantį jutiminį dirginimą (Butler, 1954, 1958). Tokie tyrimai, kurie rodo, kad svarbiau yra dirginimo valentingumas negu kiekybė, prieštarauja teorijoms, pagrįstoms vien optimalios aktyvacijos akstinu.

Remiantis kitomis teorijomis, sensorinis dirginimas skatina, nes sukuria neatitikimą tarp turimų žinių ar laukimo ir dabarties patyrimo (Piaget, 1960). Neatitikimas skatina pastangas tyrinėti ir išspręsti konfliktą. Manoma, kad vidutiniai neatitikimai motyvuoja, o dideli – jau nebe. Dėl informacijos neatitikimo kylančią motyvaciją nagrinėsime kitame skyriuje, o čia aptarsime tik kelias abejones keliančias tokio aiškinimo ypatybes. Neatitikimai dažnai skatina peržiūrėti atgalinio

ryšio informaciją, o ne žadina smalsumą ir norą tyrinėti. Nepriklausomai neįvertinus to, kokios yra žmogaus žinios, ir neapibrėžus, kas tai yra vidutinis neatitikimo lygmuo, beveik neįmanoma numatyti, ar gauta informacija sukels smalsumą, ar asmuo į ją nereaguos. Tyrimai, kuriuose buvo manipuliuojama neatitikimo lygmeniu, ne iki galo patvirtino požiūrį, kad naudingiausi ar labiausiai skatinantys mokymąsi yra vidutinio lygmens neatitikimai (Wachs, 1977). Kitas klausimas susijęs su pačiu vidiniu lyginimo procesu. Esama daug įrodymų, kad informacinio grįžtamojo ryšio ir vidinių standartų neatitikimas kuria motyvacinius skatinimus, kurie gali palaikyti ilgą veiklą. Vadinasi, dera skirti, ar motyvacijos mechanizmas apima neatitikimą turimoms žinioms, ar vidiniams standartams.

Apibendrindami galime tarti, kad jutiminiai įvykiai gali tapti skatinamaisiais veiksniais įvairiai: kai kurie savaime yra malonūs arba atgrasūs, daugelis tenkina turimus pomėgius ar skonį, kiti padeda išvengti nuobodulio ar distreso, o ketvirti kuria skatinančius vidinius neatitikimus. Dažnai žmonės renkasi veiklas ir yra skatinami numanomų jutiminių padarinių, kuriuos, tikimasi, jos sukurs, o ne dėl naujų dirgiklių, kurie savaime sukelia elgesį lemiantį smalsumo akstiną.

Socialiniai skatuliai

Raidos eigoje fiziškai apdovanojančios patirtys dažnai būna susijusios su kitų žmonių susidomėjimu ir pritarimu, o nemalonios patirtys – su nepritarimu. Dėl tokių įvykių koreliacijų socialinės reakcijos tampa pirminių pasekmių pranašaujamaisiais veiksniais ir taip virsta skatuliais. Žmonės darys tai, už ką sulaukia aplinkinių pritarimo, ir vengs veiksmų, kurie kelia kitų nepasitenkinimą. Sukeitus fizinius atitikmenis, galima padaryti, kad šypsena pranašautų skausmą, o rūstus veidas – malonumą. Taigi socialinių reakcijų kaip skatulių veikmė priklauso ne nuo pačių reakcijų, o nuo pranašaujamosios vertės. Dėl šios priežasties svarbesnis yra pritarimas ar nepritarimas tų žmonių, kurie gali apdovanoti arba nubausti, o ne panašios išraiškos individų, kurie

negali paveikti gyvenimo. Neskiriamieji pagyrimai, neturintys jokių juntamų padarinių, tampa tuščiu apdovanojimu, o nepritarimas, už kurio neslypi jokios juntamos pasekmės, tampa tuščia grėsme, neturinčia jokios skatinamosios vertės.

Socialinių skatulių galią lemia keletas veiksnių. Tokios pačios socialinės raiškos gali numatyti skirtingas apdovanojamas ar baudžiamas patirtis. Pavyzdžiui, nepritarimas gali turėti įvairių nemalonių padarinių: fizinė bausmė, privilegijų netekimas, baudos, darbo ar meilės praradimas, ostrakizmas. Įvykis, kuris gali turėti daug skirtingų pasekmių, yra paveikesnis nei tuomet, jei turi vieną padarinį. Be to, socialines reakcijas ne visada lydi pirminės patirtys: pagyrimai ne visada atneša materialios naudos, o papeikimai ne visada reiškia fizinę kančią. Būtent dėl nenuspėjamumo socialiniai ir simboliniai skatuliai nepraranda veikmės (Mowrer, 1960). Kadangi socialinių reakcijų koreliatai gali būti kintami ir skirtingi, jos išsaugo skatulių funkcijas net esant tik minimaliam pirminiam palaikymui.

Sėkmingiems žmonių santykiams ir siekiams labai svarbi yra socialinių skatulių plėtra. Daugelyje sričių iškilių rezultatų galima pasiekti tik tuo atveju, jei dedamos ilgalaikės pastangos. Bendradarbių padrąsinimai ir pagyrimai padeda tęsti veiklą, nukreiptą į tam tikrą tikslą. Dėl socialinių reakcijų žmonės taip pat gali daryti įtaką vienas kitam be nuolatinių fizinių pasekmių. Iš tiesų sunku įsivaizduoti visuomenę, kurioje žmonių neveiktų kitų pagarba, pritarimas ir peikimas.

Piniginiai skatuliai

Visose visuomenėse pinigai yra galingas apibendrintas skatulys. Jų skatinamoji vertė kyla dėl galimybės už pinigus nusipirkti beveik viską, ko žmonės trokšta: prekes, nuosavybę, žmonių paslaugas, sveikatos priežiūrą, privilegijas ir net socialinę įtaką. Taigi žmones traukia gerai apmokamos profesijos, jie kasdien dirba ne visiškai mėgstamą darbą dėl atlygio, sutelkia kolektyvinę galią derėtis dėl pageidaujamo atlyginimo, nerimauja dėl ekonominių sąlygų, kuriomis gali nuvertėti jų jau turimi pinigai.

Metams bėgant, piniginių skatulių sistemos esmingai keitėsi. Iš pradžių užduoties atlikties motyvacijai skatinti buvo naudojamas vienkartinis atlygis. Vis dėlto, kai darbuotojai įgijo kolektyvinių derybų galią, išsiderėjo tokias atlygio sistemas, kurios nėra labai susijusios vien su užduoties atliktimi. Užmokestis buvo susietas su laiko kriterijumi (pavyzdžiui, už valandą, savaitę, mėnesį ar metus), o tai, savo ruožtu, nulemta tokių veiksnių kaip darbo našumas, konkuruojantys siūlymai, pareigos, o ne tikrųjų pasiekimų. Kadangi piniginiai skatuliai tapo mažiau susieti su atliktimi, motyvacinės atlikties našta atiteko pirmiausia socialiniams ir asmeniniams skatuliams. Šiam tikslui tarnauja įvairūs įtakos šaltiniai, įskaitant neformalius socialinius santykius, grupės spaudimą, baimę prarasti darbą, paaukštinimus, vidinį pasitenkinimą, organizacijos tikslus, tarpgrupinį rungtyniavimą. Dėl gaunamų darbe asmeninių ir socialinių apdovanojimų daugelis žmonių būna patenkinti darbu net tada, kai atlygis nėra pakankamas.

Pastangos grąžinti pinigams skatinamąją vertę apėmė įvairias skatulių sistemas, sukurtas apdovanoti už našumą (Lawler, 1971). Keliuose variantuose buvo siūloma pastovų atlygį derinti su individualių ar grupės nuopelnų apdovanojimu. Atliktis gerėja, jeigu už ją mokama daugiau. Tačiau ne iki galo sutvarkytos nuopelnų sistemos, kai už nuopelnus mokama, remiantis subjektyviais ar šališkais vertinimais (Hammer, 1979), kelia daug su netinkamu apdovanojimu susijusių sunkumų.

Jeigu taikomos grupinės skatulių sistemos, pajamos, gautos už grupės darbą, yra arba padalijamos po lygiai kiekvienam grupės nariui, arba paskirstomos pagal kiekvieno indėlį į bendras pastangas. Tyrimai, kurie lygino skirtingas mokėjimo sistemas, nustatė, kad jeigu mokama už išdirbtą laiką, žmonės sau kelia mažesnius tikslus ir pasiekia mažiau, negu tada, kai apdovanojama už asmeninę ar grupinę atliktį. Grupės skatuliai, kurie apdovanoja nuopelnus, skatina labiau nei pajamų padalijimas po lygiai (Farr, 1976b; Weinstein & Holzbach, 1973). Nors grupės skatulių sistemos skatina įsipareigojimą ir našumą, jos taikomos retai, nes darbdaviai paprastai nenori atsisakyti papildomos savo pajamų dalies. Menkos grupinės premijos ne itin didina atlikties normas.

Atliekant kūrybinę, profesionalumo reikalaujančią veiklą, premijos siejamos su asmenine iniciatyva – piniginiai apdovanojimai glaudžiai susiję su atlikties lygmeniu ir kokybe. Pavyzdžiui, gydytojai ir teisininkai patys nustato savo pajamas pagal aptarnautų klientų skaičių ir iš jų imamą užmokestį. Panašiai rašytojai ar menininkai uždirba pinigus, parduodami knygas ar kitą kūrybą, o garsenybės uždirba, sakydamos kalbas ar rengdamos koncertinius turus. Žmonės siekia populiarumo gausiai apdovanojamose veiklose. Socialiniai mokslininkai, įspėjantys, kad aukšti atlyginimai sumažins darbuotojų domesį ir motyvaciją, retai kada siūlo teikti nedidelius apdovanojimus už profesines paslaugas ir kūrybines pastangas. Žinoma, daugelis žmonių į darbą žiūri daug paprasčiau ir yra mažiau linkę sunkiai dirbti dėl pinigų. Vis daugiau žmonių aukoja pinigus ir materialinę prabangą dėl kitų gyvenime branginamų vertybių (Campbell, 1981).

Veiklos skatuliai

Pirmosios įtakingos pastiprinimo teorijos, glaudžiai susijusios su biologiniais akstinais, iškėlė prielaidą, kad padariniai veikia elgesį patenkindami ar sumažindami fiziologinį akstiną (Hull, 1943; Dollard & Miller, 1950). Todėl daug teorinių tyrinėjimų ir eksperimentų šia tema buvo susiję su vartojimu ir skausmo mažinimu. Premack (1965, 1971) atliko keletą įdomių eksperimentų, kurie leido suabejoti akstino mažinimo mechanizmu ir praplėtė supratimą apie tai, kokius skatulius galima naudoti kaip skatinamuosius veiksnius.

Veiklos skiriasi santykine verte. Premacko tyrimai parodė, kad žmonės, susidūrę su keletu veiklų, atliks jiems mažiau patinkančią veiklą, jeigu tai suteiks galimybę atlikti labiau mėgstamą veiklą. Pavyzdžiui, jeigu žmogus labiau mėgsta skaityti negu skaičiuoti, jis užsiims skaičiavimu, jeigu tai suteiks galimybę skaityti, o jei skaičiuoti mėgsta labiau negu skaityti, tai skaitys tam, kad galėtų imtis skaičiavimo. Skatinamoji mėgstamos veiklos jėga gali greitai išnykti, jeigu jos santykinė vertė pasikeičia persisotinus arba susiejus su labiau vertinama veikla. Pana-

šiai, keičiant verčių santykius, ta pati veikla gali būti bausme, jeigu taps privaloma sąlyga, norint užsiimti daug labiau mėgstama veikla. Taigi ta pati veikla priklausomai nuo jos santykiškos vertės gali būti instrumentinis veiksmas, skatinamasis veiksnys arba bausmė. Tolesni įrodymai reikalauja patikslinti santykiškumo teoriją, nes veiklos skatinamoji vertė priklauso ir nuo kitų veiksnių, tokių kaip atlikties reikalavimai ir teikiamos galimybės imtis labiau mėgstamos veiklos (Allison, 1978). Atliktis, kuri iš žmogaus daug reikalauja ir teikia tik dalinę galimybę užsiimti vertinama veikla, nėra stiprus skatulys.

Tikrinant Premacko teorijos bendrumą skirtingoms žmonių grupėms ir veiklos sritims, kyla tam tikrų sunkumų, nes skirtingi vertinimo būdai toje pačioje veiklų grupėje lemia skirtingą patrauklumą. Įvertinant kiekvienos veiklos patrauklumą, pasirinkimą tarp kelių veiklų, laiką, skiriamą kitai veiklai, užtikrinant, kad bus galima užsiimti mėgstamesne veikla, būdavo gaunama skirtinga rikiuotė (Whitehurst & Domash, 1974). Kol nesukurti patikimi tyrimų matai, iš prieštaringų rezultatų sunku nustatyti, ar pati teorija, ar pirmenybės teikimo tvarka yra neteisingos. Šio sunkumo kasdienybėje galima išvengti kaip skatulius naudojant tik aiškiai mėgstamas veiklas.

Sąlygotos veiklos skatinamoji galia susijusi ne su vidinėmis savybėmis, o yra santykiška. Nors patiriama veiklos vertė nėra visiškai nepriklausoma nuo kūno būsenų, įrodymai, kad tų pačių padarinių skatinamųjų savybių kitimą galima akimirksniu pakeisti santykišku grupavimu, palaiko skatulio veikimo, o ne akstino mažinimo teoriją.

Premacko tyrimas tradicinėse pastiprinimo teorijose randa keletą kitų ginčytinų klausimų. Šiuose požiūriuose teigiamomis ir neigiamomis „pastipromis" laikomi įvykiai, kurie atitinkamai didina arba mažina prieš tai buvusių veiksmų dažnį. Apibrėžiant įvykį pagal tai, kokius padarinius jis turėtų sukelti, o ne pagal nepriklausomus kriterijus, pakliūvama į aiškinamąjį ratą ir teorija tampa nefalsifikuojama. Jeigu elgesio pokytis apibrėžia pastiprą, kai tik padariniai nepakeičia elgesio, galima teigti, kad jie nebuvo tikros pastipros. Meehl (1950), apibrėžęs pastiprą nepriklausomai nuo elgesio, kuriam keisti ji sukurta, padarė prielaidą,

kad padariniai veikia keliose situacijose, ir taip pasiūlė būdą išsiveržti iš aiškinamojo rato. Pavyzdžiui, jeigu pripažįstame, kad pinigai veikia kaip pastipra, kadangi didina tam tikro veiksmo dažnį, tuomet juos galima taikyti ir dažninant kitus veiksmus. Vis dėlto toks sprendimas, remiantis keliomis situacijomis, teisingas tik iš dalies, nes skatuliai nebūtinai veikia visus elgesio tipus. Yra daug dalykų, kuriuos žmonės atsisakytų daryti už pinigus. Jei pinigai veikia vienais atvejais, o kitais – ne, neigiami atvejai turėtų paneigti teorinę prielaidą, kad pastipros savaime keičia elgesį. Premack suabejojo prielaida, kad padarinių skatinamosios savybės tinka visoms situacijoms. Apibrėždamas skatulių vertę, jis išvengė rato klaidos, o kartu teiginio, kad skatuliai turi galios visose situacijose. Iš anksto nustačius, kokia skirtingų skatulių vertė, galima iš anksto numatyti, kokie skatuliai kokius veiksmus pakeis.

Veiklos skatuliai plačiai naudojami kasdien. Tėvai vaikams leidžia žiūrėti televizorių, žaisti, vykti į ekskursijas su sąlyga, kad vaikai baigs ruošti pamokas ar atliks kitas užduotis. Suaugusieji sutelkia ir nukreipia pastangas, atidėdami pertraukas ir malonius užsiėmimus tol, kol pasiekia tam tikrą pažangą atlikdami užduotį. Įrodymai, kad sąlygotos veiklos tarnauja kaip skatinamieji veiksniai, paskatino naudoti natūralesnius skatulius gydymo ir atkūrimo programose žmonėms, pasižymintiems nepakankama motyvacija ir save žlugdančiais elgesio modeliais (Homme, 1970). Be to, galima parinkti tokius veiklos skatulius, kurie savaime turi plėtros vertę. McLaughlin ir Malaby (1974) taikė šį metodą vaikams, kurių akademiniai sunkumai didėjo, nes jie neruošdavo namų darbų. Kai baigus akademines užduotis vaikams buvo duodama laisvo laiko skaityti knygas ir vykdyti savo pasirinktus projektus, jie visus metus nuolat užbaigdavo kalbos ir matematikos užduotis.

Statuso ir galios skatuliai

Dauguma grupių yra struktūruojamos pagal statusą ir galios santykius. Socialinė galia suteikia priemonę kontroliuoti išteklius ir kitų elgesį. Taigi žmonės, simboliškai rodydami ir naudodami turimą galią, val-

do grupės gyvenimą, mėgaujasi turtiniais apdovanojimais, socialiniu pripažinimu ir aukšto socialinio statuso teikiamomis privilegijomis, reikalauja paklusnumo, jiems lengviau siekti asmeninių interesų ir troškimų.

Dėl galios padėties visuotinės naudos žmonės daug jėgų įdeda į tai, kad ją gautų ir išlaikytų. Ambicingi vykdytojai imasi sunkaus darbo krūvio, kad pasiektų aukštesnę padėtį organizacijoje. Agresyvių grupuočių, kuriose statusą ir socialinę galią užtikrina kovų meistriškumas, nariai kovoja tarpusavyje ir su kitų grupuočių nariais. Grėsmę statusui sukelia greitas, agresyvus pasipriešinimas, siekiant išsaugoti esamus galios santykius (Short, 1968; Wolfgang & Ferracuti, 1967; Yablonsky, 1962).

Nors statusas ir socialiniai skatuliai turi tam tikrų bendrų bruožų, jie skiriasi keliais svarbiais atžvilgiais. Statuso atveju reikalingas kompetencijos lygmuo suteikia tam tikrą padėtį kartu su plačia nauda tol, kol žmogus užima tą padėtį. Socialinių apdovanojimų atveju tam tikri veiksmai sukelia pritarimą, nebūtinai pakeisdami padėtį statusų hierarchijoje. Kitaip tariant, galima girti nekeičiant statuso ar galios hierarchijos.

Statuso skatuliai veikia kaip galingesni skatinamieji veiksniai negu socialinis pritarimas už tam tikrus atsako modelius (Martin, Burkholder, Rosenthal, Tharp & Thorne, 1968). Nesiėmus ar negebėjus atlikti tam tikros užduoties, negautas apdovanojimas nėra labai svarbus. Tačiau dėl neapgalvotai drąsių ar netinkamų veiksmų gresia netekti turimos vietos ir privilegijų, o grėsmė prarasti socialinį statusą verčia stengtis veiklą atlikti pavyzdingai. Itin didelis spaudimas atlikčiai jaučiamas tada, kai tam tikro statuso padėčių yra nedaug, kai jos susijusios su didele nauda arba kai yra daug jas norinčių užimti varžovų. Rungtyniavimui ir stresui sumažinti daugelis organizacijų kuria pirmenybės sistemas ir dvigubus saugiklius prieš greitą pažeminimą statusų hierarchijoje.

Greta to, kad statuso skatulių sistema yra stiprus motyvacinis veiksnys, jai būdinga modeliavimo įtaka, skatinanti vertingus elgesio modelius (Martin *et al.*, 1968). Didelė socialinės hierarchijos dalis paremta įgūdžiais veiklos, kurią vertina konkreti grupė. Pretenduojantys į aukš-

tesnį statusą grupės nariai turi simbolinius ir tikrus modelius, rodančius, ką jie turi nuveikti, kad užimtų aukštesnę vietą hierarchijoje.

Skatinamoji statuso vertė didžiąja dalimi kyla iš su tuo susijusios socialinės ir turtinės naudos. Vis dėlto aukštesnio socialinio statuso žmonės siekia net ir tada, kai nėra turtinės naudos. Pavyzdžiui, vaikai siekia lyderio padėties, kuri jiems uždeda daug atsakomybės ir suteikia mažai išorinių apdovanojimų (Phillips, Phillips, Wolf, & Fixsen, 1973). Kai kuriems individams statusas ir galia gali turėti asmeninę vertę. Veiksmingas vadovavimas gali teikti pasitenkinimą savimi, ypač jeigu grupė užsiima naudinga veikla. Esant nepalankių įvykių galimybei, savo kontrolės suvokimas ir taikymas mažina stresą (Averill, 1973; Miller, 1979). Taigi individai, pasižymintys aukšta savasties veikme, labiau linkę patys valdyti įvykius, negu patikėti gerovę ir sielos ramybę mažiau kompetentingiems asmenims.

Pastiprinimas ar savitarpio mainai?

Teorijos, palaikančios savaiminį požiūrį į pastiprinimą, teigia, jog norint, kad pasekmės paveiktų elgesį, reikia, kad jos būtų iš karto po elgesio. Neabejotinai tiesioginis poveikis svarbus mažiems vaikams, kurie negali susieti veiksmų su padariniais, jeigu jos užtrunka ar įsiterpia kitos veiklos. Vis dėlto, kai išplėtojami kognityvus įgūdžiai, žmonės gali kognityviai įveikti uždelsimą tarp elgesio ir vėlesnių pasekmių, neklysdami dėl to, kas yra apdovanojama ar baudžiama. Jeigu veiksmus lemtų kiekviena trumpalaikė pasekmė, žmogaus funkcionavimas sutriktų. Nepaisant nepalankių trumpalaikių pasekmių, elgesys lieka vientisas ir kryptingas todėl, kad jį atrenka, organizuoja ir palaiko kognityviai organizuoti padariniai.

Dauguma skatulių tvarkų apima abipusius mainus ir socialines sutartis. Teigiami skatuliai patvirtina, kad padarę tam tikrus dalykus individai turės teisę į tam tikrus apdovanojimus ir privilegijas. Neigiamų sankcijų atveju už smerktiną elgseną tenka mokėti bausme. Biheivioristai paprastai laiko šį procesą vienkrypčio poveikio, tačiau jis yra

pamatinis socialiniams mainams. Šie santykiški sutarimai valdo didelę žmonių sąveikų dalį, nors dažnai tai vadinama pastiprinimais. Kitoks pavadinimas nekeičia esmės, tačiau turi įtakos skatulių taikymui ir jų padariniams.

Motyvacija, grindžiama skatuliais, yra dvipusės, o ne vienpusės sąveikos procesas. Priklausomai nuo galios pasiskirstymo ir kurios nors vienos proceso dalies pabrėžimo tokią motyvaciją galima laikyti arba asmeninės įtakos naudojimu, arba prisitaikymu prie socialinės įtakos. Tarnautojams ir vykdytojams tariantis dėl sutarčių ir atlyginimų, abi pusės tuo pačiu metu ir daro įtaką, ir yra veikiamos. Tinkama kompetencija ir kolektyvinė galia didina savitarpio įtakos galimybes. Vis dėlto, jeigu skatulių struktūra taikoma žmonėms be jų sutikimo, jie priešinasi pokyčiams, nuolat kuria būdus apeiti sistemą ir linkę greitai atsisakyti veiklos, kai išoriniai paskatinimai yra silpni. Dažnai vienkryptis poveikis ilgalaikės įtakos neturi (Kazdin, 1977), o abipusės sąveikos būna sėkmingos (Besalel-Azrin, Azrin, & Armstrong, 1977).

Vidinio vertinimo skatuliai ir apdovanojimai už asmeninę veikmę

Besiplečiančią skatulių sritį iki šiol sudarė fizinės, socialinės ir simbolinės formos. Atlikdami veiklas, kuriose yra įgudę, atlikėjai mato savo veiksmų rezultatus. Žinios apie rezultatus atlieka dvi funkcijas. Pirma, jos suteikia informaciją apie atlikties tikslumą. Kai atgalinis ryšys yra ganėtinai nuodugnus, jis nusako, kurias atlikties dalis dera taisyti ar tobulinti. Antra, veiksmų rezultatai perduoda ženklus apie pažangą, kuri gali padrąsinti arba atimti drąsą priklausomai nuo atlikties pokyčio lygmens ir krypties.

Pažangos ženklai turi įtakos motyvacijai ne tiesiogiai, o per savęs vertinimo mechanizmus. Nuo vidinių standartų, su kuriais lyginama, priklauso, ar tam tikras pažangos lygmuo taps asmeninio pasitenkinimo šaltiniu. Tas pats pažangos ženklas sukels nusivylimą, jeigu bus lyginamas su nepasiekiamu vidiniu standartu, tačiau suteiks pasiten-

kinimą, jeigu bus lyginamas su kur kas lengviau įgyvendinamu vidiniu standartu. Atgalinis ryšys apie pažangą, savo ruožtu, veikia ateities atliktims iškeltus tikslus, taip tapdamas nuolatiniu vidinio skatinimo šaltiniu (Cummings, Schwab, & Rosen, 1971; Locke, Cartledge, & Koeppel, 1968). Veiklos, kuriose žmogus įgudęs, ir kūrybinė veikla labai priklauso nuo šios svarbios asmeninio skatinimo formos – apdovanojimų už asmeninę veikmę. Daug laiko ir energijos žmonės skiria sudėtingoms veikloms, kurios teikia pasitenkinimą. Tai, kas vieniems atrodo varginantis darbas, kitiems gali teikti didžiulį pasitenkinimą.

IŠORINIAI IR VIDINIAI SKATULIAI

Tiek profesiniuose sluoksniuose, tiek visuomenėje kilo tam tikrų abejonių dėl įtakingo išorinių skatulių vaidmens reguliuojant elgesį. Kai kas tiki, kad elgesys turėtų būti atliekamas tik dėl paties elgesio, o ne gadinamas apdovanojimo. Kiti teigia, kad elgesį skatina vidiniai tyrinėjimo ir kompetencijos akstinai, kuriems, jų nuomone, gali trukdyti socialinės įtakos. Kartais manoma, kad skatulių tvarkos gali kliudyti vidiniam kryptingumui ir mažinti vidinį domesį veikla.

Vidinei motyvacijai ir kryptingumui reikia tam tikrų asmeninio veiksnio įrankių, kurie plėtojami, iš dalies padedami išorinių skatulių. Dauguma veiklų, kurias atliekant kuriamos kompetencijos, iš pradžių yra varginančios ir neįdomios. Dauguma kada nors skambinusių pianinu žmonių paliudys, kad vaikystėje nėra labai smagu mokytis grojimo pagrindų, ypač tuo metu, kai bendraamžiai žaidžia lauke. Tik pasiekus tam tikrą meistriškumo lygmenį pati veikla tampa apdovanojanti. Ankstyvuosiuose įgūdžių mokymosi tarpsniuose nesuteikus teigiamų skatulių, galimybės gali likti neišplėtotos. Dažnai pradedama taikyti prievarta ir grasinimai, kuriantys ne kompetencijas, o pasibjaurėjimą. Norint padėti vaikams mokytis, reikia jų pastangas remti tol, kol išplėtoti įgūdžiai įgūdžiai savaime teiks apdovanojamus padarinius.

		SĄLYGOTUMAS	
		Natūralus	Sutartinis
VIETA	Eksternalinė	Vidinis	Išorinis
	Internalinė	Vidinis	Vidinis

4 pav. Veiksmų padarinių vietos ir kilmės kitimai, skiriantys vidinius ir išorinius skatinamuosius veiksnius

Dažnai skiriami išoriniai ir vidiniai skatinamieji veiksniai, tarsi jie būtų priešingi. Tai, kas paprastai vadinama vidiniais skatinamaisiais veiksniais, apima keletą sąlygotumų tarp veiksmų ir padarinių tipų. Šie skirtingi modeliai susidaro iš veiksmo padarinių vietos ir kilmės kitimų (4 pav.).

Išorinių skatinamųjų veiksnių padariniai kyla iš išorės, o jų ryšys su elgesiu yra sutartinis. Tai, kad atlikę darbą gauname atlyginimą, už gerą atliktį mus pagiria, už smerktiną elgseną užsitraukiame teisines bausmes, nėra įprasta. Pritarimą, pinigus, privilegijas, bausmes lemia socialinė aplinka, tai nėra natūralios elgesio pasekmės. Jeigu elgesys neįgyja kitos funkcinės vertės, be šių padarinių jis atliekamas rečiau.

Paprastai taikoma vidinės motyvacijos samprata susideda iš trijų elgesio ir jo padarinių ryšių tipų. Pirmuoju atveju pasekmės kyla iš išorės, tačiau yra natūraliai susijusios su elgesiu. Palietę karštą lėkštę skausmingai nudegame, pasislėpę nuo lietaus nebešlampame, žiūrėdami televizorių patiriame audiovizualinį dirginimą, palietę pianino klavišus sukeliame tam tikrus garsus. Kadangi jutiminiai padariniai yra natūraliai susiję su veiksmais, jie padeda veiksmingai reguliuoti elgesį. Malonūs pojūčiai palaiko veiksmus, atgrasūs juos slopina.

Antruoju atveju elgesys sukelia organizmui būdingus natūralius padarinius. Šį sąlygoto ryšio tipą apibūdina tiesiogiai, o ne per išorinius dirgiklius fiziologines pasekmes sukeliantys atsakai. Fizinis išsekimas sukelia nuovargį, ilgalaikė raumenų įtampa sukelia galvos skausmą ir kitaip veikia kūną, o atsipalaidavimo pratimai įtampą gali sumažinti. Nors dauguma minčių kūno būsenas sukelia per išorines malonias ar skausmingas patirtis, kai kada kognityvios veiklos fiziologinius padari-

nius gali sukelti tiesiogiai. Jaudinančios mintys gali atgrasiai sužadinti, o raminančios – šį sužadinimą sumažinti.

Trečiąją vidinės motyvacijos formą sudaro savęs vertinimo mechanizmas. Daugumos veiklų, teikiančių ilgalaikį pasitenkinimą, nei elgesys, nei jo natūralus atgalinis ryšys neapdovanoja. Veikiau žmonių vidinės reakcijos į atliktis sudaro esminį apdovanojimo šaltinį. Galime pateikti neįprastą pavyzdį. Grojimas solo tūba nesuteikia vidinio pasitenkinimo. Vis dėlto daug siekiančiam muzikantui puiki atliktis tampa pasitenkinimo savimi šaltiniu, ir toliau palaikančiu šią veiklą. Panašiai padidėję sporto, meno ar intelektiniai siekiai aktyvuoja vidines vertinamąsias reakcijas, kuriančias skatulius atlikčiai. Vertinamosios pasekmės yra vidinės, tačiau sąlygotumai – sutartiniai. Tai reiškia, kad kiekvienai veiklai galima priskirti vertinamąją reikšmę. Tai, kas vienam žmogui kelia pasitenkinimą savimi, kitam gali atrodyti kaip nuvertinimas ar apskritai nesukelti jokių pasekmių.

Vidinės motyvacijos gebėjimą, kuriant sau aukštus standartus, iš dalies lemia vidinės įtakos. Vidinis elgesio reguliavimas vertinant save reikalauja išmokti įgūdžių, pritaikyti atlikties standartus, kurti pagrindą pasekmėms vertinti. Įgijus tam tikros patirties, susidarius vertinimo standartams ir išsiplėtojus vidinėms skatinamosioms funkcijoms, kokybiniai atlikties pokyčiai tampa asmeninio pasitenkinimo ar nepasitenkinimo šaltiniu. Vidinius vertinimo mechanizmus reguliuojant žmonių mąstymą ir elgseną nuodugniau aptarsime kitame skyriuje.

Kalbos apie vidinę motyvaciją kaip įrodymą, kad elgesys atliekamas dėl jo paties, yra ganėtinai dviprasmiškos. Veiksmas nėra kuriamas jo paties. Veikiau veiksmas, priskirtas vidiniams skatinamiesiems veiksniams, didžiąja dalimi yra reguliuojamas padarinių, kurie kyla arba tiesiogiai iš jo, arba iš vidinių standartų. Elgesys nėra save apdovanojantis – jis gali suteikti apdovanojimus. Nepalankiu oru slidžiomis uolomis kopiantys alpinistai neatlieka savaime džiuginančių veiksmų. Vis dėlto pakilią nuotaiką sukelia asmeninės pergalės įveikus didingas viršūnes. Jeigu neliks asmeninių iššūkių, kopimas uolomis taps ganėtinai nuobodus. Veiklų siekiai yra ilgalaikiai ir juos mažiausiai veikia smulkūs aplinkos pokyčiai, kai padariniai arba esmingai susiję su elgesiu, arba suteikiami sau pačiam.

Skatuliai ir vidinio domesio ugdymas

Dauguma dalykų, kuriuos žmonės daro savo malonumui, iš pradžių buvo visiškai ar beveik neįdomūs. Vaikai negimsta susidomėję operos arijomis, grojimu tūba, matematikos lygčių sprendimu, sonetų rašymu ar rutulio stūmimu, tačiau tinkamomis mokymo patirtimis galima suteikti vyraujančios reikšmės bet kuriai veiklai, nors ir kokia kvaila ji atrodytų stebintiesiems.

Dėmesio reikalauja ir pats procesas, kurio metu žmonės pradeda domėtis veiklomis, kurioms atlikti iš pradžių trūksta įgūdžių, domesio ir savasties veikmės. Tokiems pokyčiams sukelti dažnai naudojami teigiami skatuliai. Vis dėlto, kai kurių autorių nuomone, veiklos apdovanojimas sumažina, o ne padidina tolesnį domėjimąsi ta veikla (Deci, 1975; Lepper & Greene, 1978).

Remiantis Deci kognityvaus vertinimo teorija (Deci, 1975; Deci & Ryan, 1980), žmonėms įgimtas poreikis siekti įgūdžių ir savęs įtvirtinimo. Jis skatina ieškoti naujų veiklų ir iššūkių, kuriuos žmonės turėtų įveikti. Išoriniai apdovanojimai vidinę motyvaciją mažina dviem būdais: pirma, gavę apdovanojimą žmonės savo elgesio priežastimi būna linkę laikyti ne asmeninį domesį, o išorinį paskatinimą, antra, šie apdovanojimai mažina suvokiamą kompetenciją. Apdovanojimai, teikiami už atliktą veiklą, tačiau neteikiantys informacijos apie gebėjimus, mažina vidinę motyvaciją, o apdovanojimai už kompetenciją vidinę motyvaciją didina.

Lepper (1981) vidinę motyvaciją vertina, remdamasis atribucijų ir savasties suvokimo teorija (Bem, 1972). Remiantis šiuo požiūriu, elgesio priežasčių suvokimas turi įtakos elgesiui ateityje. Motyvacija iš dalies vertinama pagal esamas aplinkybes. Jeigu už veiklą suteikiamas išorinis apdovanojimas, veiklos atliktis suvokiama kaip priklausanti nuo išorinių priežasčių ir mažiau susijusi su asmeniniais interesais. Jeigu išorinio apdovanojimo nėra, didesnė reikšmė suteikiama vidinei motyvacijai. Anot Lepperio ir Greene'o (1978), kad galėtume pastebėti domesio mažėjimą, būtinos keturios sąlygos: aiškiai suvokiamas

ryšys tarp veiklos atlikties ir gaunamo apdovanojimo; anksčiau buvęs pakankamas domesys veikla, taigi akivaizdūs priežasčių suvokimo pokyčiai; nėra socialinio spaudimo, reikalavimų ar tęstinio apdovanojimo laukimų, galinčių palaikyti įsitraukimą į užduotį; nepagerėja veiklos atliktis, galinti suteikti pasitenkinimo šaltinį.

Socialinė kognityvi teorija aiškina, kad vidinį interesą skatina savęs vertinimas ir savasties veikmė (Bandura, 1981a, 1982a). Žmonės ilgai domisi veiklomis, jeigu patiria savo veikmę ir pasitenkinimą šiomis veiklomis. Visa tai susiję su turimais standartais. Asmeniniai standartai domesį veikla gali skatinti mažiausiai trimis būdais. Metant iššūkį turimiems standartams, palaikomas įsitraukimas į įgūdžius formuojančias veiklas. Siekdami tam tikro meistriškumo ir jį pasiekę, žmonės jaučia pasitenkinimą savimi (Locke, Cartledge, & Knerr, 1970). Pasitenkinimas, jaučiamas pasiekus tikslą, skatina vidinį domesį. Standartai taip pat padeda tobulinti suvokiamą savasties veikmę. Jeigu žmonės neturėtų vidinių standartų, su kuriais galėtų palyginti atliekamą veiklą, nežinotų, pagal ką vertinti atlikties kokybę ir savo gebėjimus. Suvokiant veikmę, didėja domesys užduotimis.

Reikėtų išsamiau patyrinėti, kaip susijęs savasties veikmės ir domesio augimas. Iš naujo suvoktą savasties veikmę ir didėjantį domesį anksčiau nevertintomis ar nemėgstamomis veiklomis gali skirti tam tikras laiko tarpas. Tuo metu savasties veikmė padeda siekti didesnio meistriškumo, teikiančio pasitenkinimą savimi ir didesnį domesį. Jeigu iš tiesų pasekmės įvyksta po kurio laiko, tai domesys turėtų atsirasti ne kartu su didėjančia savasties veikme, o vėliau. Alternatyvų modelį siūlo slenksčio samprata. Norint sukurti ir išlaikyti domesį veikla, reikia bent jau vidutiniškos savasties veikmės. Savasties veikmei pasiekus slenkstinį lygmenį jos tolesnis didėjimas nebeskatina domesio augimo (Bandura & Schunk, 1981). Išties, kai žmonės tampa per daug savimi pasitikintys, veiklos nebekelia iššūkių ir todėl nebėra įdomios. Harackiewicz, Sansone ir Manderlink (1985) pateikia duomenų, rodančių, kad savasties veikmė yra susijusi su jaučiamu malonumu atliekant veiklą, tačiau tai nėra linijinė sąsaja. Uždelsimas ir slenkstis nėra nesuderinami. Veikiausiai jie abu susiję su domesio raida.

Vidinės motyvacijos samprata

Kiekviena iš šių teorijų suvoktai kompetencijai priskiria tarpininkės vaidmenį vidiniam domesiui, tačiau jos skiriasi keliais svarbiais atžvilgiais. Deci kognityvaus vertinimo teorija aiškina, kad domesys atspindi įgimtą kompetencijos akstiną. Lepperio atribucijos teorija teigia, kad domesys yra retrospektyvių sprendimų apie atlikties priežastis kūrinys. Socialinėje kognityvioje teorijoje domesys kyla iš pasitenkinimo pasiekus keliančius iššūkį standartus ir suvokiant savasties veikmę, besiremiančią pasiekimais ir kitais informacijos apie veikmę šaltiniais.

Vidinė motyvacija yra labai įdomus, tačiau sunkiai suprantamas konstruktas. Paprastai ji apibrėžiama veiklos atliktimi, kai nėra aiškaus išorinio apdovanojimo. Tačiau norint pagrįsti vidinės motyvacijos sampratą reikia konkretesnio kriterijaus negu veiklos atliktis be matomų skatulių. Taip yra todėl, kad elgesį itin reguliuoja daug informacinių užuominų ir laukiamų padarinių. Elgesį esmingai veikia fizinės ir socialinės situacijos struktūros, jų materialus turinys, kitų laukimai ir dar daug išorinių veiksnių. Nuo alternatyvų, kurias teikia situacija, priklauso, kiek laiko žmogus bus linkęs tęsti tam tikrą veiklą. Jeigu nebus geresnių pasirinkimų, atrodys, kad žmonės turi vidinę motyvaciją tam tikrai veiklai atlikti, tačiau atsiradus patrauklesnėms galimybėms jie tai pačiai veiklai gali atrodyti nebemotyvuoti. Vadinasi, veiklos pradžią ir jos vykdymą galima geriausia suprasti, atsižvelgiant į asmeninių ir situacijų įtakos šaltinių sąveiką. Norėdama tinkamai paaiškinti žmonių elgesį, kiekviena teorija turi išnagrinėti didelę sąveikos procesų grupę.

Didžiąją dalį žmogaus elgesio palaiko numatomi, o ne tiesioginiai padariniai. Tikėdamiesi šlovės ir sėkmės, sportininkai, studentai ir pramogų pasaulio atstovai daug valandų dirba sunkų parengiamąjį darbą, kuris nesuteikia daug tiesioginių, apčiuopiamų apdovanojimų. Reikia patikimo kriterijaus, siekiant nustatyti, ar veiklos atliktį skatina įgimtas motyvas, ar laukiama ateities nauda. Tikrovėje sunku rasti atvejų, kai žmonės veiktų skatinami iš vidaus, visiškai negalvodami, ką lems jų veiksmai.

Kadangi terminai „vidinis domesys“ ir „vidinė motyvacija“ vartojami pakaitomis ir dažniausiai apie juos sprendžiama pagal atlikties

lygmenį, su sąvokomis susiję dalykai tampa dar sudėtingesni. Motyvas, kuris yra vidinis veiksmo akstinas, ir domesys, kurį galima laikyti susižavėjimu kažkuo, skiriasi iš esmės. Nereikėtų domesio painioti su motyvais. Žmonės praleidžia valandų valandas prie televizoriaus, negaudami papildomo apdovanojimo, tačiau sunku būtų teigti, kad šį veiksmą skatina vidinis kompetencijos akstinas.

Daug abejonių kelia teorijos, kurios apie motyvaciją sprendžia pagal tariamai jos sukeliamą elgesį. Iš tiesų elgesiui daro įtaką daug skirtingų veiksnių. Atlikties lėtėjimą, pašalinus skatulius, tyrinėtojai paprastai aiškina vidinės motyvacijos mažėjimu. Vis dėlto apdovanojimai elgesį gali padaryti retesnį, nekeisdami motyvacinių sistemų. Vienas retėjimo procesas vyksta dėl skatulių kontrasto padarinių. Staiga pašalinti apdovanojimai nėra neutralus įvykis ir į tai nereaguoti neįmanoma. Staigus ankstesnio nuolatinio apdovanojimo pašalinimas veikia kaip baudėjas, kuris mažina atliktį, kol žmonės pripranta prie naujos tikrovės (Buchwald, 1959b). Šiame procese besikeičiantys skatuliai keičia padarinių reikšmę ir valentingumą, laikinai paveikdami motyvaciją.

Vėlesnį įsitraukimą į veiklą taip pat gali veikti persisotinimas ir nuobodulys. Žmonės greitai pavargsta nuo veiklos, kurią vėl ir vėl skatinami iš naujo atlikti. Siekiant sulyginti apdovanojamų ir neapdovanojamų už monotonišką veiklą asmenų elgesį, kuriamos tokios situacijos, kuriose apdovanojimai nepagerina atlikties. Taip išsprendžiamas persisotinimo klausimas, tačiau nukenčia tyrimo relevantiškumas: juk skatuliai ir taikomi, siekiant elgesį padaryti dažnesnį. Koks tikslas naudoti skatulius, jeigu jie neveikia atlikties tuo metu, kai yra taikomi? Kai tyrinėjami padariniai skatulių, kurie neveikia kaip skatuliai, tyrimų rezultatai gali būti taikomi ribotai – arba teorijai, arba praktikai.

Skirtingu metu matuojant domesį veikla, kyla mažesnis pavojus laikinus jo pokyčius palaikyti motyvacijos pasikeitimu. Specialiai šiam klausimui skirtuose tyrimuose vaikai mažiau domisi veikla iš karto po apdovanojimų atsisakymo, tačiau tiriant juos vėliau paaiškėja, jog jie savaime domisi ta pačia veikla tiek pat ar net daugiau nei iš pradžių (Feingold & Mahoney, 1975; Sagotsky & Lewis, 1978; Vasta & Stirpe, 1979).

Pagal Deci (1975) teoriją kontroliuojamieji apdovanojimai mažina vidinę motyvaciją, o teikiantys informacijos apie kompetenciją – ją didina. Iš tiesų skatulių sistemas klasifikuoti ne taip lengva, nes jie pasižymi daugeliu skirtingų savybių. Galime apsvarstyti situaciją pianisto, už koncertą reikalaujančio didžiulio užmokesčio. Jeigu atlyginimą laikome kontroliuojamuoju veiksniu, neaišku, kas ką kontroliuoja – pianistas impresarijų ar impresarijus pianistą? Ar didelis užmokestis patvirtina kompetenciją, ar dideliu populiarumu paremti kiti veiksniai? Šios srities tyrimai remiasi intuityviomis ir po to einančiomis skatulių sistemų klasifikacijomis. Nelengva patikrinti teoriją, kol nėra objektyvių kriterijų skirstyti apdovanojimus kaip kontroliuojamuosius, informatyviuosius ar išreiškiančius kitas apdovanojamųjų transakcijų savybes.

Tokia kontroliuojamųjų ir informacinių funkcijų dichotomija jokiu būdu neatmeta skatulių savybių, kurios gali veikti domesį ir motyvaciją. Iš tiesų netrukus pamatysime, kaip iššūkiai skatina žmones plėtoti ir taikyti esamas kompetencijas ir tampa svarbiausiu domesio determinantu. Iššūkius sukurti gali skatuliai, nusistatyti tikslai arba vidiniai standartai. Vertinant skatulių sistemas, reikia skirti skatulio kompensaciją ir jo iššūkį. Dirbant draugijoje, skatuliai gali suteikti užmokestį, tačiau nekelti iššūkio. Verslininkai, išsikėlę tikslą uždirbti tam tikrą sumą pinigų, savo darbą gali laikyti tokiu pačiu įdomiu, kaip ir alpinistai, siekiantys užkariauti kalnų viršūnes. Kuo daugiau iššūkių kelia išoriniai skatuliai, tuo labiau jie linkę didinti domesį veikla.

Anksčiau atlikties pasiekimų reikalaujantys apdovanojimai buvo laikomi labiau kontroliuojančiais ir todėl žalingesniais negu nieko iš atlikties nereikalaujantys apdovanojimai. Šios prielaidos empiriškai patvirtinti nepavyko, nes toks apdovanojimas, nors iš tiesų yra mažiau kontroliuojantis, kartu linkęs slopinti žmonių domesį atliekama veikla (Bates, 1979; Farr, 1976a; Farr, Vance, & McIntyre, 1977; Greene & Lepper, 1974; Phillips & Lord, 1980). Už atlikties pasiekimus teikiami apdovanojimai, didinantys domesį veikla, buvo iš naujo apibrėžti kaip informatyvūs. Tyrimuose naudojamos kontroliuojamųjų ir informatyviųjų apdovanojimų klasifikacijos skiriasi. Vadinasi, kontroliavimo

ir informatyvumo atskyrimas yra labai neapibrėžtas. Reikia išsamių kriterijų, apibrėžiančių kontroliuojamąsias ir informatyviąsias skatulių savybes, siekiant išsiaiškinti, ar ši schema gali tapti organizuojančiu dėsniu.

Skatulių struktūros, kurios susieja kompensaciją ir pripažinimą su meistriškumo standartais, yra kontroliuojamosios, kadangi reikalauja tam tikrų kompetencijų iš tų, kurie trokšta naudos. Tačiau tos pačios skatulių struktūros puikiai tinka minėtiems asmeniniams iššūkiams. Plėtodami kompetencijas, žmonės gali lavinti asmeninę padarinių kontrolę. Skatulių struktūros nebūtinai trukdo savęs įtvirtinimui, o informacija apie kompetencijas nebūtinai didina domesį. Padariniai motyvacijai priklauso nuo to, ar atgalinio ryšio kompetencija perduoda geras, ar blogas žinias. Atgalinis ryšys apie pažangą ir puikius pasiekimus skatina domesį, o atgalinis ryšys apie atlikties trūkumus gali sukurti vidines kliūtis ryžtingumui per neapibrėžtai suvokiamą savasties veikmę. Svarbi tarpinė grandis tarp domesio ir motyvacijos yra suvokiama kompetencija. Vis dėlto dera sistemiškai nagrinėti skatulių sistemų poveikį suvokiamai kompetencijai.

Žmonės priešiškai reaguoja į kitų manipuliacijas. Jeigu įsitraukimą į veiklas sumažina manipuliuojantys apdovanojimai, tai gali būti susiję ne su domesio ar motyvacijos praradimu, o su priešiška reakcija (Brehm, 1966). Pasipriešinimą dažniausiai sukelia skatuliai, pateikiami kaip priverstinės paskatos, o ne kaip pagalbinės priemonės ar drąsinimai siekti asmeninės kontrolės per meistriškumą. Nelabai tikėtina, kad pianistai nebesidomėtų grojimu dėl jiems siūlomų didelių užmokesčių. Jie veikiau jausis nuvertinti ir įžeisti žemų užmokesčių.

Tarp kita ko, galima pažymėti, kad vidinės motyvacijos konceptualizacija susijusi su įdomiu paradoksu. Tvirtinama, kad vidinė motyvacija yra neišsenkantis varomosios jėgos šaltinis. Antra vertus, vidinei motyvacijai kenkia skatuliai, spaudimas, galutiniai terminai ir nurodymai. Jeigu išties taip būtų, ją greitai palaužtų daugybė kasdieniame gyvenime patiriamų išorinių spaudimų. Jeigu išoriniai įvykiai galėtų taip greitai sunaikinti vidinę motyvaciją, vargu ar ji galėtų veikti kaip nuolatinis elgesio skatinamasis veiksnys.

Apdovanojimas – tai socialinis veiksmas, kuris ne tik sukelia teigiamas ar neigiamas kitų reakcijas, bet ir gali padidinti ar sumažinti pačių veiklų vertinimą. Nuo apdovanojimą teikiančių asmenų priklauso, ar veikla kitiems atrodys esanti neįdomi, ar, pasiekus tam tikrą meistriškumo lygmenį, ją atlikti bus malonu. Taigi tie patys skatuliai skirtingai veikia elgesį priklausomai nuo žinios, kurią perduoda apdovanojantieji.

Vidinių akstinų patikra. Akstinų teorijas galima patikrinti, jeigu akstinai matuojami nepriklausomai nuo tariamai jų sukelto elgesio. Jeigu atlikties kitimai laikomi kompetencijos akstino stiprio kitimų įrodymu, teorijos pranašaujamąją vertę sugriauna uždaras ratas. Tik matuojant akstino stiprį atskirai nuo postuluojamų padarinių, galima empiriškai patvirtinti jam priskiriamas funkcines savybes.

Atribucijos teorija teigia, kad priežasčių priskyrimas yra tarpinis atlikties determinantas. Vis dėlto retai kada empiriškai tikrinamos išoriniams apdovanojimams priskiriamos priežastys. Kadangi apdovanojimai atliktį gali keisti per įvairius mechanizmus, įrodymai, kad apdovanojimai, veikiantys sprendimus apie priežastis, daro įtaką atlikčiai, sunkiai empiriškai patikrinami. Dvipusis ryšys tarp skatulių tvarkų, sprendimo apie priežastis ir domesio veikla kelia rimtų abejonių. Apdovanojimų poveikį atribucijoms reikia ne priimti kaip prielaidą, o tiksliai įvertinti raidos tyrimų metu. Pavyzdžiui, maži vaikai labiau domisi veikla, kai ji yra apdovanojama, o ne kai neapdovanojama (Kun, 1978; Karniol & Ross, 1976). Morgan (1981) nustatė, kad apdovanojimai mažina vaikų domesį nepriklausomai nuo to, ar jie mano, kad apdovanojimai turėtų didinti domesį, ar mažinti. Šie duomenys verčia suabejoti teiginiu, kad apdovanojimas mažina mažų vaikų domesį per atribucijos procesą. Morgan siūlo mažų vaikų sprendimo gebėjimams labiau tinkamą aiškinimą: remdamiesi socialinio mokymosi patirtimis, vaikai greitai supranta paprastą dėsnį, kad suaugusieji naudoja apdovanojimus, siekdami priversti vaikus atlikti nemalonius ar nuobodžius dalykus. Jeigu suaugusieji siūlo apdovanojimą, vadinasi, užduotis turi būti nuobodi.

Vyresni žmonės gali būti labiau linkę apdovanojimus laikyti mažinančiais domesį toms veikloms, kurių atliktis nereikalauja daug kompetencijos. Vis dėlto priežastinis mąstymas nėra toks ribotas, kad, gavus apdovanojimą už įdomią veiklą, būtų galima padaryti tik vieną išvadą apie veiklos nuobodumą. Iš tikrųjų atribucinių sprendimų gali būti daug. Kadangi žmonės žino, ką mėgsta, kaip apdovanojami be pagrindo, jie labiau linkę daryti išvadas apie apdovanotojo vertybes, neprotingumą arba manipuliavimą, o ne apie savo domesį. Meistriškai veiklą atliekantys žmonės savo gebėjimais labiau pasitiki tada, kai už jų veiklą mokama, o ne kai nemokama (Salancik, 1975). Didelių užmokesčių reikalaujantys pramogų, sporto ir verslo atstovai mano, kad gauna didelius pinigus, nes yra kompetentingi, o ne kad elgiasi kompetentingai dėl to, kad gauna didelius pinigus.

Šalutinių apdovanojimų padariniai domesiui veikla buvo plačiai tyrinėjami. Rezultatai rodo, kad tokie apdovanojimai gali padidinti, sumažinti ar apskritai nepaveikti domesio atliekama veikla (Kruglanski, 1975; Lepper & Greene, 1978; Morgan, 1984a). Vertinant, kaip skatuliai veikia žmonių funkcionavimą, svarbu skirti, ar skatuliai naudojami atlikčiai valdyti, ar kompetencijai kelti.

Užduoties sąlygoti skatuliai. Išoriniai apdovanojimai labiausiai linkę mažinti domesį, kai suteikiami už jau tapusios įdomios veiklos monotonišką atliktį (Bates, 1979; Condry, 1977; Lepper & Greene, 1978). Esant tokiam laisvam sąlygotumui, apdovanojimai gaunami nepriklausomai nuo atlikties lygmens ar kokybės. Vis dėlto net ir ribotomis sąlygomis, kada, kaip manoma, apdovanojimai mažina domesį, skatuliai kartais domesį padidina (Arnold, 1976; Davidson & Bucher, 1978), kelia neaukštą domesį, tačiau sumažina ar nepaveikia aukšto domesio (Calder & Staw, 1975; Loveland & Olley, 1979; McLoyd, 1979) arba sumažina žemą domesį, tačiau nepaveikia aukšto domesio lygmens (Greene, Sternberg, & Lepper, 1976).

Prieštaringi duomenys rodo, kad šis veiksnys nėra labai įtakingas. Įtakingesni padariniai lengvai gali pakeisti arba padaryti nepastebimą

jo poveikį. Buvo tyrinėjama daug galimų įtakų, tačiau galutinių išvadų negauta. Tiriami buvo tokie veiksniai, kaip atlikties ir apdovanojimų ryšys; prieš tai buvusio domesio ir gebėjimų lygmuo; apdovanojimų dydis, ryškis ir vertė; veiklos pobūdis; vidinės motyvacijos vertinimo būdai ir aplinkybės, kuriomis ji vertinama. Tai, kad iki galo lieka nenustatyti užduoties sąlygoto apdovanojimo padariniai, socialiai nėra labai svarbu, kadangi retai kada kasdieniame gyvenime žmonės yra apdovanojami nepriklausomai nuo to, kaip elgiasi. Taip pat nėra labai svarbu kurti skatulių sistemas veikloms, kurios žmonėms yra labai įdomios ir mielai atliekamos be išorinių skatinamųjų veiksnių.

Kompetencijos sąlygoti skatuliai. Duomenų apie besaikių apdovanojimų padarinius jau mėgstamoms veikloms prieštaringumas turi įtakos daug svarbesnio klausimo – ar atlikties pasiekimų skatinimas ugdo domesį ir suvokiamą veikmę – neigimui. Reikėtų atskirti apdovanojimus, teikiamus už meistriškai atliekamą užduotį, skatinančius asmeninės veikmės plėtotę ir lavinimą, ir atlikties sąlygotus apdovanojimus už įprastas veiklas. Visą laiką gaudamas atlyginimą už kiekvienus pasiūtus marškinius, siuvėjas vargu ar pradės vis labiau domėtis siuvimu, nors sąlygotumas tarp atlikties ir apdovanojimo yra stiprus.

Domesį ir savasties veikmę galima didinti keliais būdais pateikiant skatulius už gerai atliktas užduotis. Teigiami skatuliai motyvuoja tobulinti atliktį. Žinių ir įgūdžių įgijimas padeda siekti vertinamų asmeninių standartų ir didina suvokiamą savasties veikmę. Skatuliai už kompetenciją padeda to pasiekti veiksmingiau negu nesąlygoti skatuliai (Schunk, 1983b). Esamas kompetencijas dar labiau įtvirtina sėkmingai įveikti iššūkiai ir pasiekti trokštami padariniai. Paprastai žmonės, nors ir turi tam reikalingų įgūdžių, nesiekia veiklos atlikti geriausiai. Pastangas pabrėžiantys skatuliai padeda geriausiai atlikti veiklą. Skatuliai sutelkti dideles pastangas padeda atsiskleisti jau esamam talentui, nors naujų įgūdžių ir neįgyjama.

Apdovanojimai taip pat turi informacinę vertę veikmei, nes dažnai būna sunku spręsti apie kompetencijas vien iš atlikties. Tokiais atve-

jais apdovanojimo dydis gali būti laikomas socialiniu kompetencijos patvirtinimu. Kompetencijos patvirtinimas dar sudėtingesnis, nes dauguma veiklų yra įvairiapusės. Pavyzdžiui, beisbolo žaidėjams tenka apsvarstyti tokius veiksnius kaip smūgio stipris, lauko ypatybės, bazės užėmimas, bėgimo greitis, įtaka komandos nuotaikai. Suvokiamas savo tinkamumas gali kisti priklausomai nuo to, kurios veiklos ypatybės subjektyviai sureikšminamos. Dėl šio dviprasmiškumo apdovanojimo dydis gali suteikti socialinės informacijos apie atlikties kokybę. Šiame procese kompetentinga atliktis suvokiama kaip apdovanojimų priežastis, o ne apdovanojimas – kaip kompetentingos atlikties priežastis (Karniol & Ross, 1977). Vaikų tyrimai, siekiantys nustatyti, kokią įtaką patiriama priežastinė veikmė daro vaikų domesiui veikla, rodo, kad asmeninis apdovanojimų padarinių priežastingumas didina domesį instrumentine veikla (Kun, Garfield, & Sipowicz, 1979; Nuttin, 1973). Apdovanojimo pasiekimas padaro patrauklesnes ir priemones, kuriomis jo siekiama.

Skirtingo pobūdžio tyrimai patvirtina, kad teigiami skatuliai didina domesį veikla tada, kai patvirtina arba didina suvokiamą asmeninę veikmę. Ir vaikai, ir suaugusieji tiek pat arba dar labiau domisi veikla, kai yra apdovanojami už atlikties pasiekimus, tačiau jų domesys gęsta, jeigu apdovanojimas teikiamas tiesiog už veiklas nepriklausomai nuo atlikties kokybės (Boggiano & Ruble, 1979; Ross, 1976). Kuo didesnis išorinis apdovanojimas už kompetencijos reikalaujančias atliktis, tuo labiau didėja domesys šia veikla (Enzle & Ross, 1978). Jeigu užmokesčio dydis susijęs su kompetencijos lygmenimis, labiau domimasi veikla tada, kai kompetentinga atliktis gausiai apdovanojama. Jeigu užmokesčio pokyčiai neinformuoja apie kompetencijas, jie beveik neturi įtakos domesiui (Rosenfield, Folger, & Adelman, 1980). Natūraliai taikant skatulius (Lopez, 1981), kuo labiau žmonės vertina save kaip veiksmingus atlikties pasiekimuose, tuo labiau domisi veikla taikant premijų sistemą. Tiek vaikai, tiek suaugusieji labai domisi veikla, jeigu gaunamas turtinis apdovanojimas už atlikties pasiekimus lydimas kompetencijos apibūdinimu žodžiais arba socialiniu grįžta-

muoju ryšiu apie kompetenciją (Pretty & Seligman, 1984; Sagotsky & Lewis, 1978). Net skatuliai tiesiog imtis veiklos, o ne gerai ją atlikti gali didinti domesį, jeigu įsitraukimas į veiklą teikia informacijos apie asmeninę kompetenciją (Arnold, 1976). Tyrimų duomenys rodo, kad suvokta kompetencija labiausiai iš visų veiksnių yra susijusi su domesiu veikla, nes įsitraukimui į veiklą palaikyti užtenka vien atgalinio ryšio apie kompetenciją be jokių apčiuopiamų apdovanojimų (Rosenfield *et al.*, 1980). Domesį taip pat veikia socialinis kompetencijos lyginimas. Maži vaikai retai lygina savo ir kitų vaikų kompetenciją, tačiau vyresni daug labiau domisi veikla, jeigu gali pranokti bendraamžius, o ne tada, kai jiems blogiau sekasi (Boggiano & Ruble, 1979).

Sukelti domesį padeda ir vidinių skatulių veikiama geresnė atliktis. Asmeniniai standartai gali kelti iššūkius, o vidinio vadovavimo meistriškumas gerina savasties veikmės suvokinius. Taigi vidinis apdovanojimas labiau negu išorinis apdovanojimas padeda suvokti save kaip įvykusių įpročių pokyčių priežastį (Jeffrey, 1974). Be to, žmonės daug labiau domisi veiklomis tais atvejais, kai patys, o ne aplinkos nuostata parenka kiekvieną vidinio skatinimo sistemos dėmenį: atlikties standartus, apdovanojimų lygmenį, jų teikimą (Enzle & Look, 1979). Tiek šie duomenys, tiek Dollingerio ir Theleno (1978) tyrimų rezultatai rodo, kad pernelyg gausūs išoriniai apdovanojimai gali mažinti domesį atliekamomis veiklomis, nebent šio proceso metu įgyjama naujų įgūdžių.

Anapus išorinių skatulių

Pirmiau išsakytų minčių nereikėtų suprasti kaip besaikio išorinių skatulių propagavimo. Yra situacijų, kur turtiniai skatuliai neapgalvoti ir skirti ne tik asmeninei raidai, bet ir taikomi socialinio reguliavimo tikslais. Jeigu būtina skatinti, šiuos skatulius daugiausia reikėtų taikyti, siekiant plėtoti įgūdžius ir išlaikyti ilgalaikį domesį. Turtinis apdovanojimas už savaime įdomias ar už simbolinius apdovanojimus atliekamas veiklas ne tik yra netinkamas, bet ir prieštarauja skatulių teorijai. Jeigu apdovanojimai besaikiai ir itin dideli, kyla daug sunkumų, kai

ateina metas juos nutraukti. Iš tikrųjų skatuliai turėtų drąsinti žmones įsitraukti į veiklas, kurių kitais atvejais būtų nepaisoma ir kuriomis niekada nebūtų domimasi. Tobulėjant įgūdžiams ir didėjant įsitraukimui į veiklas, skatulių funkcijas perima socialiniai, simboliniai ir savęs vertinimo apdovanojimai (Bandura, 1969a).

Skatuliai yra ne vienintelės ir nebūtinai geriausios domesio skatinimo priemonės. Kaip jau sakėme, įsitraukimas į veiklas nustatant tikslus gali sukurti vidinį domesį. Artimi vertinamų siekių daliniai tikslai padeda išlikti įsitraukus į veiklas, kurių metu kuriamos trūkstamos kompetencijos, domesys, savasties veikmė. Daliniai tikslai yra artimi įgūdžių plėtros skatuliai. Pasiekus šiuos dalinius tikslus, vis labiau įsitikinama meistriškumu ir didėja suvokta savasties veikmė. Tolimi tikslai, priešingai, yra per daug nutolę laike, kad pagal juos būtų galima vertinti pažangą ir užtikrinti stiprėjantį savasties veikmės išgyvenimą. Veikmės vidinis vertinimas mažiau tikroviškas, kai lyginame ne su artimais, o su tolimais tikslais (Manderlink & Harackiewicz, 1984). Pasitenkinimas savimi priklauso nuo standartų, su kuriais lyginami atlikties pasiekimai. Lyginant atliktis su tolimais tikslais, dabartiniai pasiekimai dažnai gali nuvilti, nes egzistuoja didžiuliai skirtumai tarp esamos atlikties ir didingų ateities standartų. Dėl to nors šiame procese naujų įgūdžių ir įgyjama, domesys pamažu dingsta.

Tai, kad artima vidinė motyvacija gali kurti vidinį domesį nuvertintoms veikloms, rodo tyrimai, atlikti su matematika nesidominčiais ir jos nemokančiais vaikais, dalyvavusiais į save nukreiptoje mokymosi programoje, kurioje siekė artimų dalinių tikslų, tolimų tikslų arba jiems tikslai apskritai nebuvo iškelti (Bandura & Schunk, 1981). Vaikai, siekę artimų dalinių tikslų, pradėjo kryptingiau mokytis, išsiugdė esminį meistriškumą matematikos veiksmams ir pradėjo daugiau domėtis anksčiau mažai dominusiu skaičiavimu. Tolimi tikslai neturėjo akivaizdaus poveikio. Tie, kurie save suvokė kaip veiksmingesnius, labiau domėjosi skaičiavimo veiklomis. Artimų dalinių tikslų vertę skatinant domesį patvirtina ir Morgan (1984b), kurios tyrimai skirti veiksniams, susijusiems su koledžo studentų ilgalaike akademine veikla, nustatyti.

Tikslus, kaip ir bet kokią kitą įtakos formą, galima taikyti taip, kad jie sukels antipatiją, o ne domesį veikla. Domesį didina asmeniniai standartai, kurie padeda siekti vertinamų troškimų, ir asmeniniai iššūkiai. Tačiau jeigu tikslai, kuriuos sukūrė ne pats žmogus, o aplinka, riboja veiklos laisvę ir užkrauna didelę naštą, jie gali tapti griežtais nurodymais, dėl kurių siekiai virsta atgrasiais. Kadangi nuo tikslų savybių priklauso, ar jie yra skatinamieji, siūlymus dėl tikslų kėlimo dera aptarti atskiriems tikslų tipams. Mossholder (1980) teigia, kad tikslai didina domesį nuobodžia veikla, nes meta iššūkį, tačiau mažina domesį įdomia veikla. Vis dėlto būtų keblu tobulėti, jeigu troškimai ir iššūkiai taptų neveiksnūs veikloms, kurias paprastai vertiname kaip įdomias. Laimei, taip nėra. Įdomi veikla, didindama standartus sėkmei, kelia vis naujus iššūkius, kartu – ir vidinį domesį, o ta pati iššūkių nekelianti veikla domesio nedidina (McMullin & Steffen, 1982). Iš dalies įdomios veiklos tikslai nekelia didelių iššūkių, nes yra lengvai pasiekiami, o tolimi tikslai, kurie atrodo sunkiau įveikiami, gali domesį išlaikyti ilgiau (Manderlink & Harackiewicz, 1984). Ne itin džiaugiamės kasdien sėkmingai atliekama veikla, jeigu nedidėja mūsų kompetencija. Tyrimai rodo, kad tais atvejais, kai išsikelti artimi tikslai plėtoja suvokiamą veikmę ir vidinį domesį, kiekvienas artimas dalinis tikslas kuria naujus iššūkius įgyjant naujų dalinių įgūdžių (Bandura & Schunk, 1981).

Csikszentmihalyi (1975) vidinio domesio samprata itin pabrėžia veiklos struktūravimą, keliant nuolatinius iššūkius ir taip išlaikant ilgalaikį įsitraukimą. Csikszentmihalyi (1979) tyrė, kokios veiklos kelia didelį susidomėjimą ir pasitenkinimą skirtingiems gyvenimo siekių tipams. Jis nustatė, kad beveik kiekvieną veiklą galima padaryti įdomią, jeigu pasirinksime suvokiamas galimybes atitinkančius iššūkius ir sukursime atgalinį ryšį apie veiklos atliktį. Svarbiausias kompiuterinių žaidimų bruožas, valandoms prikaustantis žaidėjus, galiausiai yra tai, ar veikla turi iššūkį metantį tikslą (Malone, 1981).

Veiklas galima kūrybiškai struktūruoti taip, kad jos būtų patrauklios ir keltų domesį (Hackman & Lawler, 1971; Malone, 1981; Malone & Lepper, 1985). Tai pasiekiama užduotims suteikiant patrauklių, malonių bruožų, nustatant tikslus, kuriant iššūkius, paįvairinant nuobodžią

veiklą, padrąsinant prisiimti atsakomybę už sėkmingus pasiekimus ir suteikiant atgalinį ryšį apie pažangą. Žinojimas, kokią šie įvairūs veiksniai daro įtaką kognityviems skatinamiesiems veiksniams, leidžia kurti veiksmingą mokymosi aplinką. Kuo neįdomiau struktūruota veikla, tuo labiau reikia remtis išoriniais skatuliais kaip skatinamaisiais veiksniais.

Tyrinėjant kognityvius domesio tarpininkus, lengva nepastebėti platesnių socialinių determinantų, darančių įtaką žmonių interesams. Entuziastingi modeliai skatina domėtis veikla, į kurią kitu atveju būtų žiūrima abejingai. Atkurdami iššūkių ieškotojų ir aktyviai veikloje dalyvavusių žmonių biografijas, pastebime, kad jie daro didžiulę įtaką kitiems ir dažnai kuria kitų žmonių gyvenimo siekių linkmes. Modeliavimo įtakos yra labai svarbios plėtojant ir kreipiant žmonių interesus.

Daugeriopi psichologinio funkcionavimo skatuliai

Nors tai, ką žmonės vertina kaip apdovanojimus, gyvenimo bėgyje kinta, visą gyvenimą elgesį reguliuoja skirtingi skatulių deriniai ir lygmenys. Fiziniai padariniai valdo nemažai veiklų. Žmonės pasirengę daug padaryti, kad sumažintų ar pašalintų atgrasias sąlygas, pajustų fizinį komfortą, lytinį pasitenkinimą, skaniai pavalgytų ir pan. Didelius elgesio dėmenis palaiko jutiminis atgalinis ryšys apie jų sukeltus regos, klausos ir lytos pojūčius.

Žmonės nemažai gali padaryti dėl pinigų ar malonių veiklų. Autoriai, neigiantys išorinių skatulių naudą, retai kada tokių apdovanojimų atsisako patys, jeigu tai susiję su algos pakėlimu, autoriaus atlyginimais už knygą ir atlyginimais už atliktį, nekreipdami dėmesio į teiginius, kad pinigai gali sumažinti jų domesį. Taigi šie apdovanojimai laikomi nekenksmingais sau patiems, tačiau žalingais kitiems. Žmonės gali daug padaryti, siekdami užsitikrinti teigiamą kitų pripažinimą ar išvengti socialinio pasmerkimo. Retai kada galime sutikti nejautrų žmogų, kuris išliktų visiškai abejingas kitų žmonių išgyvenimams. Iš tikrųjų kartais žmonės labiau stengiasi kažką naudingo padaryti ne sau, o kitiems (Haruki & Shigehisa, 1983).

Daugelis kasdien patiriamų padarinių yra susiję su kitų žmonių veiksmais. Įtikinėdami ar priversdami paklusti, žmonės gali gauti vertingų daiktų ir paslaugų, priversti kitus už juos atlikti sudėtingas užduotis, keisti jiems nepatinkančias taisykles, pašalinti neigiamai juos veikiančias sąlygas ir atsisakyti bet kokių jų interesams netarnaujančių veiksmo linkmių. Tokiais atvejais socialinį elgesį apdovanoja sėkmė veikiant kitų elgseną.

Nemažai dalykų žmonės daro ir siekdami pamaloninti save. Nemažai laiko ir pastangų išeikvojame veiklai, teikiančiai asmeninį pasitenkinimą, kurį teikia užbaigtos atliktys. Savimeilė dažnai elgesį veikia labiau negu pinigai, socialinis pripažinimas ar fizinis komfortas. Taigi raidos patirtis plečia veiksmingų skatulių sritį, keičiasi jų prioritetai, tačiau pirminiai skatuliai, kuriuos galime vertinti kaip žemesnę daugeriopą sistemą, lieka.

Padarinių nuspėjamumas

Žmonių sąveikas iš dalies valdo skatulių taisyklės. Kai kurie padariniai socialiai susiję su laiko planais, kiti – su atliktimi (Ferster & Skinner, 1957). Apdovanojimus, susijusius su dauguma veiklų, kurie tampa kasdienybės dalimi, tokius kaip naminis maistas, kelionės autobusais ir lėktuvais, poilsis, galime gauti tik tam tikru metu. Tai padeda reguliuoti elgesį nešvaistant laiko ir nebandant kantrybės beprasmiais dalykais, kai trokštami padariniai tuo metu nepasiekiami.

Su tam tikru laiku susiję padariniai padeda organizuoti veiklas, tačiau nepadeda jų išlaikyti ilgesnį laiką. Vadinasi, šiam tikslui atliktis naudingiau apdovanoti ne tam tikru laiku, o pagal jų kokybę ar našumą. Kūrybinės pastangos paprastai apdovanojamos remiantis meistriškumo standartais, o apdovanojimai gamybos ir aptarnavimo srityse paprastai susiję su našumu. Kai padariniai priklauso nuo pastangų, elgesys yra palaikomas tinkamai.

Kitas matmuo, kuriame kinta atlikčių padariniai, yra jų nuspėjamumas. Individai, kurių elgesys yra nuolat apdovanojamas, pradeda

laukti greitų rezultatų ir labai nusivilia, kai jų pastangos nepavyksta. Ir, priešingai, nereguliariai apdovanojamieji atkakliai stengiasi toliau, nepaisydami nesėkmių ir retos sėkmės. Esant nenuspėjamiems padariniams, elgesys kinta labai sunkiai, nes žmonės nuolat tiki, kad galiausiai jų pastangos bus sėkmingos. Elgesys yra atkakliausias, kai apdovanojimas teikiamas nedažnai, kintamu lygmeniu ir nėra geresnių priemonių trokštamiems padariniams pasiekti.

SKATULIŲ SISTEMŲ STRUKTŪROS POKYČIAI

Skatuliai veikia žmonių funkcionavimą ne tik per atskirus žmones ar veiksmus. Skatulių sistemos socialiai organizuojamos taip, kad suteiktų darną ir kryptį socialiniam gyvenimui. Be to, didžioji dalis žmonių siekių apima tarpusavio priklausomybę tam tikroje grupėje, kuri skirta tam tikroms žmonių savybėms ir pasiekimams ugdyti. Norint iki galo suprasti skatulių vaidmenį žmonių funkcionavime, dera nuodugniai analizuoti socialinį kontekstą.

Buvo atlikta labai daug tyrimų su individualiomis skatulių sistemomis, kur žmonių veiklos padariniai priklauso tik nuo jų veiksmų ir nepriklauso nuo kitų elgesio. Nepaisant vyravusių kolektyvinių pastangų, grupinių skatulių padariniai grupės funkcionavimui susilaukė stebėtinai mažai dėmesio. Daug vertingų padarinių galima pasiekti tik sutelkiant bendras pastangas. Tai individualius apdovanojimus padaro iš dalies priklausomus nuo kitų narių atlikties. Skatulių sistemos kartais taip pat yra struktūruojamos taip, kad individų pažeidimai veikia tai, kaip yra vertinami kiti grupės nariai, su kuriais jie yra artimai susiję.

Socialiai struktūruoti skatuliai veikia ne tik elgesį. Jie gali daryti esmingą įtaką žmonių savasties veikmės suvokimui, bendruomeniškumo jausmui, pasitenkinimo savimi lygmeniui ir savigarbai, kylantiems iš to, ką jie daro. Vadinasi, vertinant skatulių sistemas, reikia atsižvelgti

ne tik į elgesio funkcionavimą, bet ir į jų skatinamą psichologinį ir socialinį gyvenimą. Atlikties pasiekimus galima skatinti tokiu būdu, kad tai gerintų žmonių gyvenimo kokybę arba jai kenktų.

Individualių ir grupinių skatulių skiriamieji padariniai

Skatuliai nebūtinai veikia grupės funkcionavimą taip, kaip atskirų individų elgesį. Taip yra dėl to, kad grupei skirti skatuliai aktyvuoja ir kitus socialinės įtakos šaltinius, kurie priklausomai nuo jų pobūdžio didina arba mažina skatulių galią. Taikant skatulius socialinėje aplinkoje, kitų dalyvių modeliuojamas elgesys veiksmingas savaime. Modeliavimo ir pastiprinimų sukelti pokyčiai gali paveikti kitų žmonių elgesį. Kartu vykstantys pokyčiai, kuriuos skatuliai sukuria modeliuojamame elgesyje, keičia tai, kaip elgiasi grupės nariai. Dėl kartu vykstančių modeliuojamų įtakų ta pati skatulių sistema yra daug veiksmingesnė, kai įtakingi grupės nariai ją priima palankiai, negu tuomet, kai yra mažiau atjauslūs (Schwartz & Hawkins, 1965). Iš tiesų, jeigu matoma priešiška kitų reakciją į skatulius, gali išnykti įprasti apdovanojimo padariniai (Ditrichs, Simon, & Greene, 1967).

Pastangos veikti grupės atlikties lygmenį taikant skatulius taip pat gali versti grupės narius reaguoti vienas į kitą galingesniais nei patys skatuliai būdais. Abipusė socialinė parama stiprina skatulių galią, suteikdama priemones atlikčiai ir didindama grupės atsidavimą ir troškimus. Socialiniams pokyčiams priešinamasi tada, kai jie sukelia nuogąstavimus, prieštarauja įsišaknijusiems papročiams, kelia grėsmę statusui ir galios struktūroms. Įtakingi grupės nariai gali silpninti skatulių sistemas, nepritardami pokyčiams, kuriuos turėtų lemti šie skatuliai.

Panašiai veikia ir struktūriniai grupės determinantai. Jeigu žmonės mato, kad kiti grupės nariai iš jų darbo gauna naudos, o patys prie jo neprisideda, jie jaučiasi išnaudojami. Produktyvūs grupės nariai pradeda mažiau stengtis, net jeigu dėl to mažėja tiek jiems, tiek grupei teikiami apdovanojimai, o ne kenčia išnaudojimą (Kerr, 1983). Ne-

pasitenkinimas, nors ir ne toks didelis, gali kilti net tada, kai indėlis santykiškai labai nesiskiria. Rosso (1981) tyrimai parodė, kad žmonės labiau linkę pastebėti ir prisiminti savo, o ne bendradarbių indėlį į bendras pastangas. Taigi jie dažnai jaučiasi nusipelnę grupės laimėjimams labiau, negu mano bendradarbiai. Kadangi toks šališkas savo indėlio vertinimas pasitaiko ganėtinai dažnai, bendra veikla grupėje lengvai gali sukelti nepakankamo pripažinimo ar išnaudojimo išgyvenimus.

Dažnokai grupės veiklai reikalingi saviti vaidmenys ir įgūdžiai. Vadinasi, ne visi nariai vienodai prisideda prie grupės pasiekimų. Jeigu šios skirtingos pastangos apdovanojamos vienodai, kūrybiškesni ar vaisingesni grupės nariai suvoks skatulių sistemą kaip neteisingą. Net ir tais atvejais, kai apdovanojimai kiekvienam grupės nariui siejami su santykišku indėliu, motyvacinių sunkumų kyla, jeigu nauda laikoma neproporcinga indėliui į grupės pastangas. Medicinos seserys gali sutikti, kad gydytojai turėtų gauti didesnius atlyginimus, tačiau neteisingais laiko didžiulius pajamų skirtumus. Skatulių sistemos, suvokiamos kaip neteisingos, sukelia nepasitenkinimą ir nesantaiką. Kadangi sunku objektyviai įvertinti santykišką indėlį ir suteikti atitinkamus apdovanojimus, grupiniai skatuliai dažnai gali kelti nepasitenkinimą.

Hierarchinės skatulių struktūros

Organizacijose pagrindiniai apdovanojimai ir privilegijos dažnai siejamos su padėtimi. Tokių hierarchinių struktūrų nariai priskiriami įvairioms padėtims, remiantis išsilavinimu, darbo stažu ar savita kompetencija. Jau anksčiau sakėme, kad dėl teikiamos naudos socialiniai sluoksniai yra galingi skatuliai įgūdžių raidai ir plėtotei. Hierarchinė struktūra nėra vienareikšmiškai susijusi su konkrečiu socialinės sistemos tipu. Grupės pastangoms reikia kompetentingai vadovauti ir jas koordinuoti, kad ir kokie būtų visuomenės valdymo dėsniai. Valdantieji organizacijas įgyja aukštesnį statusą ir didesnę naudą, nes kitaip jie greičiausiai nenorėtų prisiimti papildomos atsakomybės. Vadinasi,

neturėtų stebinti, kad net tariamos lygiavos dėsniu organizuotose visuomenėse yra privilegijuotų sluoksnių (Stavrianos, 1976).

Nors didžiojoje dalyje grupinių veiklų taikomi skatuliai pagal rangą, vis dėlto jie vyrauja darbo organizacijose. Kokią ypatingą formą įgyja organizacijos struktūra, skiriasi skirtingose visuomenėse priklausomai nuo jų tautinės ideologijos (Tannenbaum, Kavcic, Rosner, Vianello, & Wieser, 1974). Ranguoti skatuliai puikiai tinka pritraukti į lyderių pozicijas drąsius, talentingus asmenis, tačiau kelia ir tam tikrų sunkumų. Rangų kriterijai turėtų atspindėti veiklai būtinas kompetencijas, kitaip skatulių sistema pradedama abejoti. Egzistuojantys dideli statuso skirtumai turi būti įtikinamai paaiškinti visiems grupės nariams, antraip pavaldiniai jaučiasi nepatenkinti ir atitolsta nuo grupės. Nepasitenkinimas didžiausias, kai aukštesniems sluoksniams suteikiama daug galios, privilegijų, darbas itin nevienodai apmokamas, sukeliant stiprų neteisingumo jausmą, ribotos paaukštinimo galimybės, nepaisoma pavaldinių nuomonės kuriant organizacijos politiką, kuri turi įtakos jų gerovei (Tannenbaum *et al.*, 1974). Grupės nariai jaučiasi labiau patenkinti ir yra atsidavę organizacijai, jeigu statusas ir atlygis labai nesiskiria ir jeigu jie jaučiasi dalyvaujantys organizacijos valdyme. Organizacijai iššūkius kelia siekis apdovanoti pagal nuopelnus ir kurti žmonių požiūrį į darbą ir santykius su bendradarbiais taip, kad nekiltų nepasitenkinimo.

Struktūrinių kitimų įtaka grupinių skatulių padariniams

Tarpusavyje susijusios skatulių sistemos skiriasi keletu metmenų, o tai labai veikia grupės funkcionavimą. Vienu atveju bet kurio grupės nario nepriklausomi veiksmai kuria grupės apdovanojimus. Jeigu individai mėgaujasi kažkieno kito darbu, jie pradeda tikėtis, kad darbus kažkas kitas atliks už juos, todėl tiek atskiro individo, tiek grupės atliktys tolygiai prastėja (Glaser & Klaus, 1966). Vis dėlto socialiniai padariniai yra ganėtinai skirtingi, kai individai kitų elgesio yra ne apdovanojami, o baudžiami. Jeigu prasižengus vienam nariui nukenčia visa grupė,

bendradarbiai greitai priverčia kitus laikytis taisyklių, siekdami išvengti bendros kančios. Prievartos socialinės sistemos naudoja tokią neigiamą tarpusavio priklausomybę, kad priverstų grupės narius tvarkytis pačius (Bettelheim, 1943).

Daugelyje situacijų žmonės kartu dirba, tačiau apdovanojami skirtingai, priklausomai nuo įgūdžių ir indėlio į bendras pastangas. Tokios skatulių sistemos grupės našumą didina tais atvejais, kai šie apdovanojimai vertinami kaip teisingi ir matomos asmeninės pažangos galimybės. Kitaip žemesnes pareigas einantys žmonės jaučia nepasitenkinimą, hierarchinius apdovanojimus už kolektyvinius laimėjimus suvokdami kaip neteisingus (Tannenbaum *et al.*, 1974). Neturėdami galimybių mobilumui, pavaldiniai nesistengia gerinti prasčiausias priimtinas atliktis.

Kai kurie grupės gyvenimo modeliai apima ir atlikties, ir padarinių tarpusavio priklausomybę. Derindamos savitus įgūdžius ir funkcijas, grupės pasiekia trokštamus padarinius, kuriuos dalijasi savo viduje. Kadangi asmeninė nauda priklauso nuo grupės atlikties lygmens, dedama daug pastangų bendrai veiklai (Farr, 1976b; Glaser & Klaus, 1966). Be to, tokia skatulių sistemos forma skatina didesnį narių įsipareigojimą ir atsakomybę už bendras iniciatyvas. Tarpasmeniniai padariniai tampa svarbūs, kadangi skatuliai veikia grupės atliktį iš dalies dėl grupėje aktyvuojamų abipusių socialinių įtakų. Jeigu gaunama nauda nėra susijusi su kokybe ar našumu, grupės nariai ima pasisakyti prieš tobulą atliktį (Lawler, 1973). Vis dėlto, jeigu asmeninė nauda kinta priklausomai nuo grupės atlikties, skatuliai sutelkia grupės narių paramą veiklai.

Lyginamųjų tyrimų duomenys rodo, kad bendradarbiavimo struktūros, kai grupės nariai vienas kitą drąsina ir moko, paprastai lemia aukštesnius atlikties pasiekimus negu rungtyniavimo ar individualistinės (Johnson, Maruyama, Johnson, Nelson, & Skohn, 1981). Nepanašu, kad grupės atliktis pagerėtų padidinus rungtyniavimą tarp bendradarbiaujančių grupių. Vis dėlto, jeigu tam tikriems padariniams kyla pavojus, grupių rungtyniavimas paprastai padidina pastangas grupės viduje ir pagerina našumą.

Žmonių vertinimus ir pagarbą sau ir bendradarbiams taip pat veikia struktūriniai faktoriai (Ames, 1984). Mažiau talentingi grupės nariai

geriau jaučiasi sėkmingai bendradarbiaujančiose, o ne rungtyniaujančiose sistemose. Jie save laiko gabesniais, labiau vertais apdovanojimo ir yra labiau savimi patenkinti. Jeigu grupės pastangos sėkmingos, ši asmeninė nauda nėra gabesniųjų sąskaita. Įgudę atlikėjai save vertina taip pat teigiamai, kaip ir rungtyniaujančiose sistemose. Vis dėlto, jei bendradarbiavimo pastangos nėra sėkmingos, labiau įgudusieji jaučiasi mažiau patenkinti, negu tuomet, kai būtų apdovanojami asmeniškai, ir į tuos, kuriems prasčiau sekėsi, žiūri kaip į mažiau vertus apdovanojimo. Mažiau gabūs atlikėjai tokiomis aplinkybėmis taip pat linkę apie save galvoti blogiau. Taikant rungtyniavimo apdovanojimo sistemą, įgudusių narių sėkmė reiškia mažiau gabių nesėkmes. Nugalėtojai save vertina labiau, o pralaimėtojai save nuvertina. Šį neigiamą poveikį galima sumažinti, jeigu skirtingi žmonės rastų skirtingus dalykus, kur jie gali pranokti. Kad ir kaip būtų, tyrimų duomenys apskritai rodo, kad tiek atlikties pasiekimai, tiek palankūs savęs vertinimai dažniausi tada, kai apdovanojamos bendros pastangos, parengtos gerai dirbti.

Grupės skatulių sistemas galima toliau skirstyti pagal tai, kas jas veikia ir valdo. Esant savivaldos sistemai, kai reikia nuspręsti, kurios vertybės ir veiklos bus puoselėjamos, o kurių teks atsisakyti, grupės nariai yra aktyvūs, veikia patys arba per atstovus. Autoritariškesnėse sistemose normas ir taisykles, nustatančias pageidaujamą grupės narių elgesį, kuria turintieji galią. Įtaką sau, kylančią iš įsipareigojimo atitikti asmeninius standartus ir remtis vidinėmis vertinimo reakcijomis į savo atliktis, labiau skatina žmonių įsitraukimas į sprendimų priėmimą nei nurodymai iš išorės. Taigi grupės funkcionavimą iš esmės gerina dalyvavimas (Willner, Braukmann, Kirigin, & Wolf, 1978).

Socialinis individualių ir grupinių skatulių kūrimas

Visuomenes ir grupes jų viduje galima skirstyti pagal tai, ar dažnai suteikiami individualūs ir kolektyviniai skatuliai. Visuomenės, vertinančios individualų tobulėjimą ir pasiekimus, dažniau linkusios taiky-

ti individualias skatulių sistemas. Šie skatuliai susiję su hierarchiniais apdovanojimais, galimybėmis tobulėti bei gauti gausius socialinius ir materialinius apdovanojimus, siekiant paties vertinamos sėkmės. Tose socialinėse sistemose, kuriose žmonės yra atsakingi už savo veiksmų pasekmes, skatinama iniciatyva, naudos siekimas ir savęs vertinimas, lyginant dabartinę atliktį su ankstesne. Tačiau dažnai žmonės negali vieni būti atsakingi už pasekmes, nes apdovanojimų suteikiama nedaug ir dėl jų varžomasi. Taigi individualiose skatulių sistemose atsiranda socialinis lyginimas ir konkurencingumas.

Kolektyvines vertybes puoselėjančiose visuomenėse dažniausiai taikomos grupinės skatulių sistemos (Bronfenbrenner, 1970). Šiose sistemose grupės gerovė yra svarbesnė negu individo. To siekiama asmeninę gerovę siejant su grupės atliekama veikla, kai kiekvieno nario elgesys veikia kitus. Asmeninė nauda gaunama remiantis grupės pasiekimais, o vieno grupės nario smerktinas elgesys neigiamai atsiliepia visai grupei. Bendra veikla skatinama kuriant konkurenciją tarp atskirų didesnės sistemos grupių. Jeigu sprendimų ir veiksmų pasekmės yra bendros visiems grupės nariams, jie labiau stengiasi siekti bendrų tikslų, padėti kitiems ir prisiimti abipusę atsakomybę. Tai nereiškia, kad kolektyvinėse sistemose nepasitaiko skirtingų apdovanojimų ir privilegijų: bet kurios visuomenėje vertinamos srities žinovai ir biurokratų elitas gauna daug privilegijų ir mėgaujasi prabanga.

Kadangi skirtingus socialinius tikslus pasiekti padeda skirtingos skatulių tvarkos, nė vienos skatulių sistemos negalima laikyti geriausia. Individualūs skatuliai padeda ugdyti nepriklausomus, naudos siekiančius žmones. Tačiau, jei visuomenė nori didinti bendros atsakomybės ir rūpesčio kitais jausmus, labiau tinkami grupiniai skatuliai. Nepalankų perdėto individualizmo ar kolektyvizmo poveikį galima sušvelninti taikant individualius arba grupinius skatulius. Tokiais atvejais veiklos pasekmėms turi įtakos tiek asmeniniai pasiekimai, tiek grupės laimėjimai.

POKYČIO BENDRUMAS IR PASTOVUMAS

Socialinė kognityvi teorija skiria tris pamatinius pokyčio procesus: psichologinio funkcionavimo *įgijimas*, *bendrumas* ir *pastovumas*. Įgijimas susijęs su mąstymą ir veiksmus valdančių žinių ir įgūdžių plėtojimu. Bendrumas susijęs su gebėjimų taikymo platumu. Jis gali būti įvairių formų – bendrumas skirtingose situacijose, skirtingiems žmonėms, mąstymo, emocijų ir veiksmų modalumuose. Pastovumas susijęs su pokyčių išlikimu bėgant laikui.

Šiuos pokyčius nuodugniai analizuoti svarbu ne tik dėl to, kad šie trys aspektai yra iš dalies nepriklausomi, bet ir dėl to, kad jie yra valdomi šiek tiek skirtingų determinantų. Įgūdžiams plėtoti reikalingos sąlygos daugeliu atžvilgiu skiriasi nuo šių įgūdžių taikymą lemiančių veiksnių. Pasiekti pokyčiai būna apibendrinami ir ilgalaikiai. Tam tikra įtakų grupė gali sukurti pokyčius, kurie yra riboti ir laikini, apibendrinti, bet trumpalaikiai, riboti, bet ilgalaikiai, arba ir apibendrinti, ir ilgalaikiai.

Jau aptarėme, kad nemažai žinoma apie tai, kaip pasiekti santykiškai pastovių psichologinių pokyčių. Vis dėlto dažnai būna labai sunku sukurti plačius, stabilius pokyčius, priklausančius nuo vidinių gebėjimų ir nuo to, kas yra išmokta, funkcinės vertės. Taip atsitinka dėl to, kad mūsų elgesį dažnai veikia nenuoseklios ir prieštaringos kasdienių sąveikų įtakos. Kad elgesio polinkiai būtų ilgalaikiai, reikia išsiugdyti tam tikrą atsparumą šioms iškraipančioms įtakoms.

Alternatyvios bendrumo ir pastovumo šaltinių sampratos

Operantinė teorija psichologinio funkcionavimo bendrumo ir pastovumo klausimą suprastina iki išorinių dirgiklių kontrolės. Kai elgesys pastiprinamas esant tam tikram dirgikliui, jis apibendrinamas kitoms dirginimo situacijoms ir kitiems panašiems atsakams. Kadangi elgesys laikomas

priklausomu nuo išorinio pastiprinimo, norint, kad jis pasireikštų skirtingose aplinkose ir ilgai išliktų, reikia jį nuolat pastiprinti. Kaip bet koks kitas veiksmo modelis, operantinėje schemoje funkcionavimo bendrumas ir pastovumas nesusijęs su jokiais savitais procesais, tik diferenciniu pastiprinimu besiremiančia dirgiklių kontrole (Johnston, 1975). Dėl to šios paradigmos paskatinti tyrimai daugiausia kreipia dėmesį į vaidmenį, kuris tenka situacinėms užuominoms ir išoriniams skatuliams.

Remiantis socialiniu kognityviu požiūriu, asmenys turi tam tikros įtakos savo motyvacijai ir veiksmams. Tuo nenorima menkinti skatulių, kaip svarbių determinantų to, kaip žmonės elgsis skirtingu metu skirtingose vietose, svarbos – tai išties įtakingi veiksniai. Tačiau bendras ir pastovus funkcionavimas susijęs ne tik su situaciniais apdovanojimais ir bausmėmis. Socialinė kognityvi teorija išplečia veiksmo apdovanojimų sritį ir įvardija skirtingus su žmogaus elgesio bendrumu ir pastovumu susijusius asmeninius ir situacinius veiksnius. Žmonių siekiams išplisti ir išlikti padeda ne tik įprastiniai skatuliai, apdovanojimai už asmeninę veikmę – pasitenkinimas ir nauda įvaldžius įvykius – itin svarbūs žmogaus siekių bendrumui ir tvirtumui. Elgesį dažnai kontroliuoja vidinio reguliavimo funkcijos. Greta kitų dalykų, jos yra susijusios su vertybėmis ir vidiniais standartais, vidiniais skatuliais, suvokiama veikme, bendrais kognityviais gebėjimais ir kitais asmeniniais veiksniais. Kituose skyriuose nuodugniai aptarsime šiuos vidinės įtakos šaltinius, o dabar tepaminėsime trumpai.

Funkcinių įgūdžių įgijimas

Dažnai apie elgesio bendrumą ir ilgalaikiškumą kalbama kaip apie visiškas vertybes, tačiau taip nėra. Jeigu apdovanojama kitų patogumui ir naudai skirta veikla, sunku pasiekti bendrus ir ilgalaikius pokyčius. Tačiau tai nėra visiškai neįveikiama. Jeigu trumpai taikomas apdovanojimas galėtų sukelti ilgalaikius pokyčius, duodančius naudą davėjams, o ne gavėjams, žmonės pernelyg lengvai pasiduotų masinei, priverstinei kontrolei. Kadangi pastiprinimo tvarkos ne įdiegia elgesį, o jį skatina, žmonės išlaiko, kas jiems naudinga, ir nepaiso to, kas nenaudinga.

Atliekant asmeniškai neįprastas ar neįdomias, tačiau svarbias bendrajai gerovei veiklas, sankcijos ir skatuliai turi būti teikiami nuolat. Kiekviena visuomenė šiam tikslui pritaiko skatulių struktūras. Tai taip pat tinka daugeliui aptarnavimo ir gamybos veiklų, kurios yra veikiau verslo iniciatyva, o ne socialiai priskirtos. Neįmanoma atrasti būdų, kurie padėtų diena iš dienos už mažą atlygį atliekamą darbą padaryti įdomų. Jeigu tai būtų įmanoma, žmones išnaudotų turintieji galią kurti bet kokį jų tikslams tarnaujantį vidinį domesį.

Skatuliai kuria ilgalaikius ir plačius pokyčius tada, kai jie susiję su bendrais, funkcinę vertę turinčiais įgūdžiais, kurie nepriklauso nuo laiko ir vietos. Taigi, pavyzdžiui, iš pradžių gali tekti socialiai drąsinti vaikus mokytis skaityti, tačiau vėliau jie dažniausiai skaito, nes tai suteikia pasitenkinimą ir naudingos informacijos. Mokymosi padariniai yra negrįžtami. Išorinių skatulių nutraukimas nepriverčia pamiršti to, kas išmokta. Prityrę skaitytojai netampa vėl neraštingi, kai nutraukiama jiems iki tol teikta socialinė parama, padėjusi išmokti skaityti. Vis dėlto lengviau išmokti, apibendrinti ir prisiminti sudėtingus įgūdžius tada, kai jie padeda gauti vertingus dalykus, negu tada, kai sukelia tik sutartinius apdovanojimus (Hart & Risley, 1968, 1980). Išplėtoję kognityvias, fizines ir socialines kompetencijas, žmonės jas taiko įvairiomis aplinkybėmis, nes jos padeda veiksmingai tvarkytis aplinkoje.

Net naudingiausius įgūdžius galima apleisti tada, kai jie daugiau nebesukelia rezultatų. Tačiau tokių nepalankių sąlygų metu įgytos kompetencijos ne prarandamos, o tiesiog nenaudojamos (Lovaas, Koegel, Simmons, & Long, 1973). Todėl elgesio pokyčiai nėra negrįžtami, nes nenaudojamus įgūdžius galima greitai atkurti palankioje socialinėje aplinkoje.

Kasdienio gyvenimo nesutarimų mažinimas

Ankstyvuosiuose įgūdžių mokymosi ir sutrikimų atsikratymo tarpsniuose nuoseklios mokymosi patirtys ir teigiamas atgalinis ryšys padeda siekti pažangos. Deja, socialinė aplinka nėra tokia harmoninga

ir palaikanti. Dažnai ji būna nenuosekli, prieštaringa ir neskirianti dėmesio. Vadinasi, norint apibendrinti ir ilgesnį laiką išlaikyti naujai įgytus įgūdžius, reikia kurti tarpines tvarkas, kurios palaipsniui artėja prie įprastos socialinės aplinkos. Buvo atlikta nemažai tyrimų siekiant nustatyti, kaip skatulių sistemos gali didinti apibendrinto pokyčio tikimybę. Šios žinios ne tik leido daugiau suprasti elgesio bendrumą valdančius procesus, bet ir atskleidė, kaip jį didinti. Nors savitų strategijų formos skiriasi (Stokes & Baer, 1977), tačiau iš esmės jos yra būdas parodyti, kad konkretus įgūdis turi plačią funkcinę vertę.

Vienas iš būdų suteikti informacijos apie funkcinę naudą – tai apdovanoti panašų elgesį, esant skirtingoms sąlygoms. Taip pasiekti bendrumo modeliai priklauso nuo keičiamų aplinkos ypatybių. Situacijos bendrumą skatina apdovanojamas panašus elgesys skirtingose situacijose ir esant kintamoms aplinkybėms (Friedman, Filipczak, & Fiordaliso, 1977; Handleman & Harris, 1980; Rincover & Koegel, 1977). Tarpasmeninis bendrumas skatinamas apdovanojant panašų elgesį skirtingų žmonių atžvilgiu (Marburg, Houston, & Holmes, 1976). Keičiant konkrečių įgūdžių funkcinę naudą skirtingose vietose, skirtingu laiku ir skirtingiems žmonėms, didinama plataus įgūdžio taikymo įvairiems tikslams tikimybė.

Žmonių veiksmai egzistuoja ne kaip atskiri dėmenys, o yra organizuoti. Vadinasi, vieno elgesio pokyčiai gali labai paveikti ir kitus atsako polinkius. Tyrinėdami šį reiškinį, Wahler ir bendradarbiai, naudodami klasterinę analizę, ieškojo vidinės koreliacijos tarp žmonių veiklų, siekdami nustatyti žmogaus elgesio modelius (Wahler, Berland, & Coe, 1979). Nustatyti klasteriai padeda nuspėti psichologinių pokyčių kryptį ir mastą, pakeitus vieną iš jų. Taigi, jeigu mokykloje bendradarbiavimas teigiamai susijęs su mokslo pasiekimais ir gerais santykiais su bendraamžiais, bet neigiamai susijęs su agresija, tai bendradarbiavimo skatinimas padidins pirmuosius ir sumažins pastaruosius elgesio polinkius. Kadangi skirtingos socialinės aplinkos skatina ir vertina skirtingus dalykus, elgesio tipai, kurie tampa susiję vienas su kitu, skiriasi skirtingiems žmonėms ir net tam pačiam žmogui skirtingoje socialinė-

je aplinkoje. Elgesio klasteriai namie skiriasi nuo klasterių mokykloje. Nors ir kokios kartu besikeičiančios elgesio apraiškos būtų konkrečiu atveju, skatinant tam tikrą atsako modelį, paprastai dažnėja teigiamai susijusios veiklos ir retėja susijusios neigiamai.

Skatulių tvarkos veikia ne tik veiksmų bendrumą skirtingiems modalumams, bet ir perkėlimą ir modeliavimą. Trumpai apžvelgsime fobinių sutrikimų tyrimus, iš kurių paaiškėjo, kad, įveikus baimę keliančias patirtis, ne tik išnyksta su fobija susijęs elgesys, bet ir mažėja baimės sužadinimas ir keičiasi fobinis mąstymas (Bandura, 1982a). Apdovanojant žodines išraiškas, didėja susijusių veiksmų tikimybė (Lovaas, 1964; Loew, 1967; Slaby & Crowley, 1977). Vis dėlto pokyčio perkėlimą skirtingiems modalumams lengviausia pasiekti, apdovanojant įvairiais būdais pasireiškiantį nuoseklumą. Jeigu žmonės kartotinai apdovanojami už tai, kad elgiasi taip, kaip sako, jų žodžiai tampa funkcionaliai susiję su poelgiais taip, kad vėliau žodiniai įsipareigojimai daro įtaką veiksmui naujose situacijose (Israel, 1978). Panašiai yra ir plėtojantis kalbai: mokymas suprasti kalbą gali padėti taisyklingai kalbėti. Tačiau šias skirtingas kalbos funkcijas ugdyti lengviausia, skatinant jas abi, o ne tikintis, kad kalbos supratimas savaime persikels kalbėjimui (Harris, 1975).

Egzistuoja didelė modalumų raiškos įvairovė – tiek išraiškos viduje, tiek tarp jų. Veiksmų srityje žmonės paprastai atskleidžia skirtingus elgesio modelius, pavyzdžiui, reiškia agresiją vienomis formomis, tačiau vengia kitų (Bandura & Walters, 1959; Mischel, 1968). Fiziologiniu lygmeniu įvairūs autonominių reakcijų rodikliai, pavyzdžiui, prakaitavimas, širdies ritmas ir kraujo spaudimas tarpusavyje ne itin daug koreliuoja (Lacey, 1967). Apdovanojant reakcijų sutapimą, galima padidinti raiškos bendrumą ir pačiame modalume. Apdovanojant asmenis, kai jiems padidėja širdies ritmas ir kraujospūdis, šios dvi automatinės reakcijos formos tampa susietos; tačiau apdovanojant tik kai vienas autonominis atsakas dažnėja, o kitas retėja, fiziologinės reakcijos nesusiejamos (Schwartz, 1972). Taigi skatuliai gali atriboti ir atskirti fiziologinį funkcionavimą arba jį integruoti ir išplėsti.

Kasdienėje socialinėje aplinkoje veikla retai kada teikia greitą naudą. Jeigu žmonės tikisi greitos sėkmės, juos itin paveikia atgrasios patirtys. Kadangi dažnai veiksmų padariniai būna skirtingi, tolimi ir neapibrėžti, elgesio linkmę palaiko galutinės naudos laukimai ir pasitenkinimas veiklos atliktimi. Atkaklumą ugdo skatulių tvarkos, tikimybiškai susiejančios veiksmus su ateities padariniais ir taip paverčiančios elgesį iš dalies nejautriu tiesioginiams neigiamiems padariniams. Jei tikimybinis veiksmų ir trokštamų padarinių ryšys silpnas ir trūksta geresnių priemonių, atsitiktinis apdovanojimas gali ilgai palaikyti pastangas, ir jų nesužlugdo pasikartojančios nesėkmės.

Mokantis sudėtingų įgūdžių, itin svarbus yra greitas atgalinis ryšys, suteikiantis informacijos apie pagrindines taisykles ir atlikties tinkamumą. Šiam tikslui dažnai naudojamas apdovanojantis atgalinis ryšys, nes gali tiek informuoti, tiek skatinti. Nors tiesioginis apdovanojimas padeda mokytis, jis nepalaiko atkaklių pastangų. Vadinasi, jau išmokus įgūdžių, tarpinės skatulių tvarkos turi padėti mažinti jautrumą nesėkmėms. Tai gali būti įvairios tvarkos. Atkaklumas itin padidėja, jeigu reikia įdėti vis daugiau pastangų, norint pasiekti rezultatą. Didėjantis laiko tarpas tarp veiksmo ir padarinių taip pat skatina atkaklumą. Apdovanojimo perkėlimas iš savitų atlikčių į bendrą funkcionavimo lygmenį vis labiau plėtoja asmeninę veikmę daugelyje veiklų. Tokios tarpinės tvarkos gali padėti įprastoje aplinkoje asmeniniams pokyčiams išlikti, kai pirminiai skatuliai buvo nutraukti (Kazdin, 1984; Stokes & Baer, 1977). Vis dėlto dera pakartoti, kad nėra psichologinės alchemijos patvariems elgesio modeliams kurti, jeigu jie neteikia asmeninės naudos.

Kompetentingumo ir sėkmės siekis paprastai yra ilgas ir sunkus. Kai trokštamus padarinius pasiekti nelengva, žmonių pastangas padeda palaikyti socialiniai ir simboliniai apdovanojimai. Dauguma žmonių siekių yra labai svarbūs ir susiję su ilgalaikiais padariniais, kuriuos pasiekti gali prireikti daugelio metų. Tokius siekius palaiko pažangos ženklai ir artimų bendradarbių, siekiančių tų pačių tikslų, abipusiai socialiniai apdovanojimai (Bandura, 1973; Keniston, 1968).

Įveikiančios savasties veikmės stiprinimas

Daugelyje sunkiai įveikiamų baimių ir susilaikymų tai, ko bijoma, iš tikrųjų yra ganėtinai saugu. Vis dėlto nuolat vengiant tam tikros situacijos ne tik neįmanoma įveikti subjektyvios grėsmės, bet ir tenka atsisakyti daugelio malonių veiklų, kurias atliekant yra nors mažiausia grėsmės galimybė (Bandura, 1978c). Pavyzdžiui, gyvačių fobiją turintys žmonės vengia socialinės, poilsio ir profesinės veiklos, kurioje galėtų būti tikimybė susidurti su gyvate. Tačiau, net ir ribodami kasdienes veiklas, šie žmonės visiškai neišsilaisvina iš kančios. Paprastai juos kamuoja įkyrios mintys ir nuolatiniai košmarai apie roplius. Panašiai ir nuo obsesinio kompulsyvaus sutrikimo kenčiantys asmenys nuolat prausiasi ir valo namus, įkyriai mąstydami apie saugą ir atlikdami sudėtingus ritualus, gelbstinčius nuo įsivaizduojamų grėsmių (Rachman & Hodgson, 1980). Nugalėjus fobijas ir neįveikiamus potraukius smarkiai keičiasi kasdienis gyvenimas.

Modeliavimas dalyvaujant pasirodė besanti viena iš veiksmingiausių priemonių greitai tikrinti tikrovę, kuri suteikia koreguojančias patirtis pokyčiui (Bandura, 1977b). Vėl pradėjus tinkamai funkcionuoti, gaunama plati nauda, išplečianti ir palaikanti asmeninius pokyčius. Itin bijantys žmonės, žinoma, nesiima to, ko bijo. Todėl modeliavimo dalyvaujant metu terapeutai sukuria aplinką, kurioje nuo fobijos kenčiantis žmogus gali sėkmingai atlikti veiklą, nepaisydamas savo negalėjimo. Tam pasiekti pasitelkiama daug padedančių atlikčiai priemonių, įskaitant bauginamų veiklų modeliavimą, laipsniškas dalines užduotis, ilgesnius veiklos laikotarpius, bendras su terapeutu atliktis, apsaugines priemones, padedančias sumažinti bauginamų pasekmių tikimybę, ir kaitaliojamą pačios grėsmės sunkumą (Bandura, Jeffery, & Wright, 1974). Gydymo metu atsisakoma papildomų priemonių, o klientai stengiasi patys įveikti situaciją. Vėliau žmonėms sukuriamos vidinio įvaldymo patirtys, suteikiančios daugybę įveikos galimybių patvirtinimų ir taip patikrinančios ir sustiprinančios įveikos savasties veikmę.

Modeliavimas dalyvaujant per santykiškai trumpą laiką padeda pasiekti plačių psichologinių pokyčių. Jo metu pašalinamas fobinis elgesys, mažėja baimingumas kitose srityse, žmonės pradeda mėgautis vei-

klomis, kurių anksčiau vengė. Naudingi padariniai paprastai apibendrinami visiems modalumams – greta atkurtų elgesio įgūdžių, asmeninis meistriškumas mažina nerimą, kuria teigiamas nuostatas ir padeda užmiršti bauginančius įkyrius apmąstymus ir košmarus. Ypač svarbia papildoma nauda reikėtų laikyti įtaką sapnams. Tokia bendra nauda buvo gauta dirbant su skirtingomis fobijomis (Bandura, Blanchard, & Ritter, 1969; Bandura, Jeffery, & Gajdos, 1975; Biran & Wilson, 1981; Ferguson, Taylor, & Wermuth, 1978; Lassen & McConnell, 1977), obsesiniais kompulsiniais sutrikimais (Rachman & Hodgson, 1980) ir lytiniais sutrikimais (Nemetz, Craig, & Reith, 1978). Šie palankūs pokyčiai išlieka ir praėjus daugeliui mėnesių ir metų.

Pokyčių, susijusių su fobinio elgesio išnykimu, pobūdis ir modeliai rodo, kad pokyčiai apibendrinami ne savaime pagal dirgiklių panašumą, o per vidinius reguliavimo mechanizmus (Bandura, Adams, & Beyer, 1977; Bandura, Jeffery, & Gajdos, 1975). Gydymo metu dalyviai įgyja bendrų įgūdžių, padedančių įveikti grėsmes, ir tvirtų įsitikinimų savasties veikme. Tai padeda jiems geriau funkcionuoti srityse, kurios mažai panašios į tas, kurioms buvo taikytas gydymas. Nors, savaime suprantama, geresnį funkcionavimą lengviau pastebėti tose srityse, kurios panašios į gydytą, tačiau čia tikrai negalime remtis vien dirgiklių panašumu. Pokyčių pobūdį ir mastą galima nuspėti, remiantis žmonių suvokiamos veikmės bendrumu.

Įveikus baimę, papildomos vidinio meistriškumo patirtys sustiprina suvokiamą įveikos veikmę ir toliau didina pokyčių bendrumą (Bandura, Jeffery, & Gajdos, 1975; Smith & Coleman, 1977). Dera pažymėti, kad vidinis įvaldymas reiškia veiklų atliktį niekam nebepadedant, kai buvo atkurtas funkcionavimas, taigi žmonės jas turi atlikti patys nepriklausomai nuo to, ar veiklos atlikties metu kažkas yra šalia (O'Brien & Kelley, 1980).

Atribucijos ir savęs suvokimo teorijų ekstrapoliacijos į elgesio pokyčių sritį dažnai numato, kad žmonės, norėdami įsitikinti savo gebėjimais, privalo dirbti patys ar vos pastebimai raginami (Kopel & Arkowitz, 1975). Tokius nurodymus dera patikslinti. Galima lengvai mažinti neteisingus sėkmę mažinančius įvertinimus, neaukojant galingos

įvaldymo pagalbos esminės naudos. Tai pasiekiama, suteikiant galimybes pačiam žmogui atlikti veiklą, prieš tai įdiegus naudingus įgūdžius. Taip galima išsklaidyti bet kokias kankinamas abejones dėl gebėjimų ar dėl ypatingų veiksmo linkmių pavojų. Kuo įvairesnės aplinkybės, kuriomis žmonės savarankiškai atliko veiklą, tuo labiau jie patiki asmenine veikme ir tuo mažiau yra linkę neįvertinti sėkmingų patirčių. Lengviausiai ilgalaikiai pokyčiai pasiekiami, kai iš pradžių įgūdžiai plėtojami remiantis įvaldymu, vėliau šios išorinės pagalbos atsisakant ir tikrinant asmeninę veikmę, galiausiai imant naudoti vidinį įvaldymą vidinei veikmei sustiprinti ir apibendrinti.

Įvaldytos patirtys padeda plėtoti įgūdžius ir stiprina suvokiamą savasties veikmę, gali mažinti pažeidžiamumą nuo sutrikimų ir lengvinti įgūdžių bendrumą. Žmonės, pasirengę galimoms grėsmėms, patiria mažiau atgrasių patirčių. Jeigu jie visiškai įsitikinę savo įveikos veikme, daug sėkmingai sąveikavę su tuo, ko anksčiau bijojo, nebus itin paveikti kelių nemalonių susidūrimų. Dažniausiai tokios patirtys, jeigu nėra itin atgrasios, turi svarbią adaptacinę reikšmę, nes skatina vengti tikrų grėsmių. Vis dėlto, jeigu po gydymo žmonės retai susiduria su baimę kėlusiais dalykais, kelios nesėkmės ateityje gali sugriauti jų naujai įgytą veikmę ir vėl atkurti gynybinį elgesį. Taigi vidinio įvaldymo galimybių išnaudojimas atkūrus elgesio funkcionavimą gali veiksmingai sumažinti vėlesnių nesėkmių tikimybę ir susilpninti poveikį joms ištikus.

Jeigu nauji elgesio modeliai, nors ir kompetentingai atliekami, dažnai sukelia atgrasias pasekmes, pokyčiai bus trumpalaikiai, nebent sąlygos keistųsi iš esmės. Nėra psichologinių metodų priversti žmones nuolat būti nejautrius savo veiksmų nepalankiems padariniams. Išties toks nepaveikiamumas nebūtų pageidaujamas, kadangi, jeigu žmonių visiškai neveiktų jų veiksmų rezultatai, funkcionavimas taptų pernelyg neadaptyvus.

Pašalinus nereikalingas baimes, žmonės nesielgia neapgalvotai. Įveikę automobilių fobiją, žmonės nepradeda lengvabūdiškai elgtis judriose magistralėse esant intensyviam eismui. Prisitaikyti trukdantį vengimo elgesį veikiau keičia lanksčiai adaptyvus elgesys, kurį kognityviai valdo sprendimai apie būsimų veiksmų pasekmes.

Įsitraukimas į naujus santykius ir socialines aplinkas

Nedideli teigiamų skatulių sukurti elgesio pokyčiai gali sukelti ilgalaikius asmeninius pokyčius tais atvejais, kai jie įtraukia individus į naujus socialinius santykius. Šioje naujoje socialinėje tikrovėje naujas elgesio formas praplečia ir palaiko skatulių ir modeliavimo įtakos. Baer ir Wolf (1970) atskleidžia šį procesą programose, kurios skirtos sunkiems elgesio trūkumams įveikti. Pavydžiui, taikydami socialinę paramą suaugusieji nusišalinusiems vaikams susidraugauti su bendraamžiais, kol jie pasiekia abipusiai apdovanojančią sąveiką. Kai vieniši vaikai pradeda jausti pasitenkinimą dėl santykių su bendraamžiais, jie bendrauja ir tada, kai suaugusieji nebeteikia socialinės paramos.

Daugelyje situacijų ne patys renkamės žmones, su kuriais tenka bendrauti, o esame priklausomi nuo socialinės situacijos, ar tai būtų klasės draugai, mokytojai, ar vadovai. Dėl asmeninių savybių ar dėl to, kad iš jų reikalaujama daug dėmesio, kiti gali ne visada tinkamai reaguoti. Dėl to nereikėtų nusivilti. Kadangi socialinė sąveika visada apima abipusę įtaką, individai gali iš dalies kontroliuoti tai, kaip priimamos jų pastangos. Jeigu vaikai, kurių klasėje nepaisoma, mokomi ieškoti atgalinio ryšio ir susilaukti pripažinimo už darbą, jie kuria intelektinei raidai daug palankesnę aplinką. Mokytojai dažniau giria šių vaikų darbą, o vaikai, savo ruožtu, gerina akademinės atlikties kokybę (Stokes, Fowler, & Baer, 1978). Gebantys skatinti kitų socialines reakcijas taip pat dažniau laikomi labiau intelektualiai prisitaikiusiais ir patrauklesniais (Cantor & Gelfand, 1977). Lengviau apibendrinti ir ilgai palaikyti elgesį, jei žmonės geba savo pastangomis gauti socialinę paramą. Tokia strategija moko pačius kurti sau aplinkybes.

Pradiniai skatuliai yra galingiausi, kai nurodo žmonėms naujus gyvenimo kelius. Tai rodo tyrimai su vaikais iš skurdžios aplinkos, patekusiais į koledžą ar siekiančiais profesinės karjeros (Ellis & Lane, 1963; Krauss, 1964). Šiose šeimose tėvai paprastai neturi reikiamų išteklių ir parengiamųjų įgūdžių. Vis dėlto brendimo metais pagrindinį vaidmenį, lemiantį vaiko intelektinę raidą, vaidina tėvai ar šeimos draugai, itin

vertinantys išsilavinimą. Vėliau šias vertybes ugdo mokytojai, kuriais vaikai žavisi. Tai lemia dažnesnius santykius su mokslu besidominčiais bendraamžiais, kurie domesiu ir pavyzdžiu kuria nuostatas, pasiekimo standartus ir intelektiniams siekiams būtinus kognityvius įgūdžius.

Kartais pirminiai skatuliai gali lemti dar radikalesnius socialinės aplinkos pokyčius. Jau minėjome, kad grupės skirtingai veikia jos narių gyvenimą, skiriasi fizinio ir psichologinio uždarumo lygmeniu. Uždaros socialinės sistemos, teikiančios pagrindinius apdovanojimus ir verčiančios paklusti, gali ilgam pakeisti įsitikinimus ir elgesį. Į tokią uždarą aplinką paprastai įsitraukiama susiviliojus itin patraukliais apdovanojimais (Bandura, 1982c). Taikydami verbavimo tvarkas, kultai dažnai apgaubia naujus narius besąlygiška meile ir draugiškumu (Lofland, 1978). Nesaugiems ir sutrikusiems asmenims ypač patrauklus bendruomeniškumo, prasmės ir kryptingumo išgyvenimas, kurį grupė suteikia savo narių gyvenimui. Kiti į grupę gali įsitraukti dėl jos kilnių tikslų. Neretai žmonės, kurių gyvenimas žlugo atsitiktinai įsitraukus į tokį kolektyvą, iš pradžių itin susigundė utopinių visuomenių mesmeriškais vaizdiniais (Powers, 1971; Watkins & Soledad, 1979; Winfrey, 1979).

Vidinio reguliavimo galimybės

Kadangi žmonės nuolat kontroliuoja savo elgesį, jie geba vos prireikus keisti veiksmus. Kontroliuodami elgesį, žmonės priima vidinius standartus, stebi veiksmus ir taiko vidinius skatulius, norėdami sutelkti ir išlaikyti pastangas, kol pasiekia užsibrėžtą tikslą. Jau pirmiau sakėme, kad tiek išoriniai skatuliai, tiek kitos situacinės įtakos didžiąja dalimi veikia per vidinį veiksnį. Taigi net visiškai išoriniais laikomi skatuliai labiausiai priklauso nuo vidinio reguliavimo įtakos.

Kitame skyriuje plačiai aptariamas elgesio reguliavimas vidine įtaka. Šioje srityje atliekami tyrimai suteikia žinių, kad žmonės, taikydami vidinio reguliavimo įgūdžius, gali pratęsti ir palaikyti elgesio pokyčius (Nellans & Israel, 1981; Rhode, Morgan, & Young, 1983; Sanders & James, 1983). Žmonėms pateikiamos jų elgesio priežastys taip pat gali prisidėti prie pokyčio trukmės ir bendrumo. Savęs vertinimo stan-

dartams diegti skirtos socialinės įtakos kuria ilgiau išliekančius elgesio pokyčius negu tiesiog trokštamų elgesio modelių apdovanojimas (Miller, Brickman, & Bolen, 1975). Nesvarbu, kaip buvo sukelti elgesio pokyčiai, jeigu jie priskiriami asmeninėms pastangoms, labiau tikėtina, kad šie pokyčiai bus apibendrinti naujoms sąlygoms ir skirtingoms elgesio formoms, negu tada, kai elgesys priskiriamas išoriniams paskatinimams ar socialiniams pagyrimams (Grusec, Kuczynski, Rushton, & Simutis, 1978; Grusec & Redler, 1980).

Nors priežasčių priskyrimas elgesį daro pastovų ir apibendrina, lieka neaišku, kokie mechanizmai sieja suvokiamą priežastingumą su veiksmais. Remiantis socialine kognityvia analize, elgesio priskyrimas savo sprendimams perduoda vidinius vertinimo standartus ir didina suvokiamą savasties veikmę. Perry ir jo bendradarbių tyrimai pateikia tam tikrų įrodymų, kad priežasčių suvokimas išties veikia vertinimo standartus (Perry, Perry, Bussey, English, & Arnold, 1980). Vaikai, kuriems buvo pasakyta, kad jie gerai kontroliuoja save, tapo labai savikritiški, jeigu peržengė ribas situacijų, kurios atrodė valdomos.

Sudėtingiausia ilgai išlaikyti tokius elgesio pokyčius, kurie akimirksniu apdovanojami ir todėl sunkiai kontroliuojami. Kyla savitų sunkumų, kai toks elgesys taip pat sukuria tuo metu atgrasius padarinius, kurie neturi didelės įtakos, kadangi yra uždelsti ir lėtai kaupiasi. Puikus pavyzdys gali būti nutukusių asmenų persivalgymo reguliavimas. Kitoms elgesio formoms taikomos veiksmingos strategijos yra santykiškai nesėkmingos susidūrus su nutukimu (Stunkard & Penick, 1979; Wilson & Brownell, 1980). Paprastai sutartinių skatulių, susijusių su socialinėmis ir kognityviomis kompetencijomis, pašalinimas elgesio nebeveikia, nes veiklas remia kiti apdovanojimo šaltiniai – įprasta naujų įgūdžių teikiama nauda. Nutukimo gydymas, nuolat grąžinantis žmones prie papildomų nurodymų, taip pat ne itin padeda. Žmonės, kurie prarado elgesio kontrolę, vėl ėmė valgyti ir priaugo svorio, kurį buvo numetę, nedaug naudos gauna iš nuolatinių sutarčių.

Ilgiau trunkančiam vidiniam reguliavimui reikia veiksmingų priemonių kontroliuoti savo elgesį ir vidinio standarto, kuris nusako

atvejus, kai dera taikyti vidinę įtaką. Tokį vidinio reguliavimo modelį taikant nutukusiems žmonėms (Bandura & Simon, 1977), jie buvo mokomi, kaip mažinti vartojamo maisto kiekį. Pasiekus trokštamą sumažėjusį svorį, savitų vidinės įtakos būdų buvo atsisakyta. Vis dėlto tiriamieji ir toliau atidžiai sekė svorio pokyčius, pasirinkę tam tikrą svorio ribą kaip ženklą, kad reikia vėl pradėti save kontroliuoti, kol nebus pasiektas reikiamas svoris. Laikinai grąžindami vidines koreguojančias įtakas, jie greitai sustabdydavo svorio augimą. Dėl to jų svoris niekada nebeperžengdavo nustatyto lygmens.

Norint sėkmingai išlaikyti pokytį, nereikia visą laiką savęs kontroliuoti, kitaip toks vidinis reguliavimas taps dar įkyresnis negu pats sutrikimas. Vidinį reguliavimą galima atkurti vos pastebėjus, kad jis blogėja. Kadangi tinkami įgūdžiai paprastai tampa kasdienio gyvenimo dalimi, elgesio reguliavimas reikalingas tik tais atvejais, kai reikalai klostosi netinkamai. Vadinasi, palaikymo procesą geriausia aiškintis, analizuojant nuolat vykstantį vidinį reguliavimą, o ne keičiant elgesį, ir paskui tiesiog iš naujo jį vertinti po savaitės, mėnesio ar metų. Tęstinė analizė padeda suprasti, kaip veikia vidinio reguliavimo mechanizmai ir sąlygos, kuriomis jie sutrinka, o vertinant tik kraštinius taškus šio proceso paaiškinti negalima.

Iki šiol kalbėjome, kaip vidinio reguliavimo pastangos gali padėti išlaikyti tam tikrą funkcionavimo lygmenį. Kiti elgesio pastovumo pavyzdžiai gali būti kasdien kažką sukuriantys rašytojai ar kiekvieną dieną tam tikrą kiekį informacijos išmokstantys studentai. Į save nukreipti įrankiai gali būti skirti tiek augimui, tiek pastovumui palaikyti. Vidinio reguliavimo mechanizmai, skatinantys raidą, veikia taip pat, tačiau suteikia vis didėjančius standartus, kurie kuria vis tobulesnius įgūdžius.

STABDANČIOS IR SULAIKANČIOS PRIEMONĖS

Žmonės negali siekti neribotos laisvės, kadangi jų veiksmai nuolat kėsintųsi į kitų laisvę ir gerovę. Pavyzdžiui, jeigu neegzistuotų kelių eismo taisyklės, vairuotojai nuolat vieni kitiems trukdytų eismo kamščiuose, keltų pavojų savo ir kitų sveikatai, o keletas praktinių taisyklių padeda visiems geriau jaustis. Visų visuomenių nariai turi tam tikrus papročius ir taisykles, pagal kurias gyvena. Tačiau kasdieniame gyvenime neišvengiamai kyla konfliktai, nes žmonėms asmeninė nauda yra svarbesnė už socialinius reikalavimus ir ribas. Kai kada žmonių veiksmai prislegia asmeniškai, kai kada – žeidžia, o tam tikrais atvejais elgsena gali tapti rimtu socialinės tvarkos pažeidimu. Daug socialinių pastangų sutelkta nustatyti elgesio ribas, padedančias laikytis socialinių draudimų. Siekiant tokias ribas sukurti, dažnai taikomos neigiamos sankcijos.

Elgesio apribojimų šaltiniai

Elgesio apribojimų šaltiniai yra du – socialiniai ir vidiniai apribojimai. *Socialiniai apribojimai* susiję su išorinėmis bausmėmis. Stebimos ar tiesiogiai patiriamos neigiamos pasekmės teikia informacijos apie aplinkybes, kurioms esant tam tikras elgesys yra socialiai nepriimtinas. Esant bausmės rizikai, elgesį iš dalies reguliuoja numatomos neigiamos pasekmės. Kognityvus riziką reiškiančių situacinių veiksnių vertinimas leidžia išorinėms grėsmėms riboti elgesį. Taigi ir elgesio apribojimų stiprį lemia situaciniai veiksniai, kurie, kaip manoma, numato grėsmingų pasekmių tikimybę.

Iš pradžių kontrolė turi būti išorinė. Siekdami apsaugoti vaikus nuo nelaimių, vyresnieji kreipia jų elgesį ir jam vadovauja. Vis dėlto neilgai trukus vaikai pradeda taikyti vidinius elgesio standartus, kurie tampa veiksmams vadovaujančiomis ir juos sulaikančiomis priemonėmis. Laukiamas savęs pasmerkimas už netinkamą elgseną sudaro *vidinius apribojimus*. Vidinė kontrolė veikia keliais pagrindiniais būdais. Pirma,

žmonės neatlieka jų standartams prieštaraujančių veiksmų net tada, kai apie jų elgesį veikiausiai niekas nesužinotų. Antra, jeigu jie savo elgsena laikinai pažeidžia šiuos standartus, save už tai smerkia. Sėkminga socializacija pasiekiama keičiant išorines sankcijas ir reikalavimus vidine kontrole ir kryptingumu. Iš tikrųjų, jeigu visuomenė gyvuotų vien išoriniais veiksniais versdama savo narius laikytis taisyklių, jų kasdienį gyvenimą reikėtų nuolat atidžiai stebėti.

Dažnai neigiamų sankcijų sulaikanti veikmė aptariama remiantis ne sąveikaujančiais elgsenos determinantais, o žmonių tipais. Remiantis tokiomis bruožų kategorizacijomis, asmenys, kurių vidiniai standartai nukreipti į visuomenę, vaizduojami kaip itin nelinkę prasižengti nepriklausomai nuo to, išorinės baudos yra ar ne. Jeigu vidinių standartų nėra arba jie nesocialūs, teigiama, kad tokius žmones sulaikyti gali tik gresianti bausmė. Jeigu vidinė kontrolė nepakankama, elgsenos apribojimus nustato draudžiamų veiksmų bausmės galimybė.

Sau pačiam skiriamos sankcijos, žinoma, vaidina esminį vaidmenį mažinant nusižengimo tikimybę, tačiau tipologinis požiūris neigia elgesio reguliavimo sudėtingumą. Sau pačiam skiriamos ir socialinės sankcijos nuolat sąveikauja tarpusavyje, reguliuodamos žmonių santykius. Skirtingas elgesio sritis dažnai reguliuoja ne vienas visa apimantis, o keli skirtingi standartai, minėta tipologija gali pasireikšti vienam ir tam pačiam individui. Taigi tas pats asmuo gali susilaikyti nuo žiaurių poelgių kitų atžvilgiu, save už juos bausdamas, o ne bijodamas išorinių pasekmių, sąžiningai mokėti mokesčius dėl gresiančių baudų iš mokesčių inspekcijos, vartoti draudžiamus narkotikus ir įsitraukti į socialiai draudžiamą lytinį elgesį, nepaisydamas bausmės socialinių grėsmių.

Net veikloms, kurias paprastai visada reguliuoja savastis, sau pačiam skirtos sankcijos gali būti nepakankamos įveikti atsirandančius galingus paskatinimus, taigi prireikia išorinių pasekmių ribojančios pagalbos. Be to, vidinio reguliavimo mechanizmai gali būti laikinai atskirti nuo elgesio kontrolės daugybe vidinių atleidžiančių operacijų. Tokiais atvejais prisiminti apie elgesio pasekmes ir prisiimti atsakomybę už veiksmus skatina socialinės sankcijos.

Socialinių sankcijų funkcijos

Socialinės sankcijos atlieka dvi ganėtinai skirtingas funkcijas. Vertinamosios socialinės reakcijos suteikia priemones perteikti elgesio standartus, taigi atlieka edukacinį vaidmenį. Pritariami ir nepritariami atsakai informuoja, kokie elgesio modeliai socialiai laikomi gerais ar blogais. Socialinės sankcijos nebūtinai tampa asmeniniais standartais. Tikimybę, kad kitų vertybės bus priimtos kaip asmeniniai veiksmų reguliavimo standartai, veikia metodų tipai, jų taikymo būdai ir santykių su perteikiančiais vertybes žmonėmis kokybė.

Kita vertus, socialinės sankcijos tarnauja socialinei kontrolei. Siekiant sustabdyti netinkamą elgesį, kiekviena netinkama veikla susiejama su grėsmingomis pasekmėmis, tikintis, kad jos bus įtakingesnės negu tokio elgesio teikiama nauda. Bausmės nurodo, ko nereikėtų daryti, tačiau neinformuoja apie tinkamus veiksmus. Vadinasi, nuo esamų alternatyvų ir jų teikiamos naudos priklauso, kaip bausmė, net jei ji ganėtinai slopinanti, keis elgesį ateityje.

Kai draudžiamą elgesį palaikančios sąlygos yra nežinomos arba sunkiai keičiamos, bausmė dažnai tampa socialinės kontrolės metodu. Pavyzdžiui, daugelis žmonių žino, kad sunku kontroliuoti nusikalstamumą kuriančias apimlias socialines sąlygas: jie negali pašalinti skurdo, bedarbystės, diskriminuojančio elgesio ar sutaikyti yrančių šeimų. Taigi jie stengiasi šių sąlygų puoselėjamą kriminalinį elgesį stabdyti didindami policijos galią ir teisines nuobaudas. Jeigu priežastys žinomos, tačiau jas pašalinti brangu, vyraujanti socialinė ideologija iš dalies lems, ar bus stengiamasi keisti skatinančias nusižengti neigiamas sąlygas, ar apriboti ir bausti nusižengėlius.

Apribojimų didinimas socialinėmis sankcijomis

Sąlygojimo teorijos bausmės slopinamuosius padarinius sieja su baimės sąlygojimu į atsako sukurtus ženklus (Mowrer, 1960). Veiksmo atliktis sukelia tam tikras jutimines užuominas. Kartotinai baudžiant elge-

sį, veiksmą lydinčios užuominos susiejamos su baime ir elgesys slopsta. Tikrinant šią teoriją empiriškai, labiausiai buvo susitelkiama į tai, kaip skirtingu veiklos metu pateikiama bausmė slopina atsako raišką. Buvo manoma, kad veiksmo pradžioje pateikta bausmė labiausiai slopina elgesį, nes baimė tokiu atveju sąlygojama jau iš pat pradžių. Jeigu bausmė pateikiama po veiksmo, baimė bus sukelta tik atlikus veiksmą. Rezultatai parodė, kad ankstyva bausmė yra labiau ribojanti (Aronfreed, 1968).

Vis dėlto teorijos, kurios vidinę veiksmo kontrolę sieja su nerimu, kylančiu dėl veiksmo sukurtų užuominų, susiduria su rimtais sunkumais. Kadangi tam pačiam kūnui tenka daugybė funkcijų, tapatūs veiksmai atliekami tiek apdovanojamose, tiek baudžiamose veiklose. Pavyzdžiui, kūno proprioreceptinės užuominos, imant savus ar svetimus pinigus, yra tokios pačios, nors baudžiamas tik pastarasis veiksmas. Elgesys ribojamas panašiai, jeigu baudžiama nusižengusi arba neprisidėjusi prie nusižengimo, pasyvi ranka (Kaufman, 1964). Be to, matydami, kad kiti baudžiami už draudžiamus veiksmus, stebintieji taip pat nustato elgesio ribas, nors patys tuo metu jokių atsakų neatlieka (Benton, 1967).

Veiksmų pasirinkimą lemia numatančios mintys, o ne raumenų ir galūnių teikiami dirgikliai. Pateikiant bausmę skirtingu veiklos metu, dalyvauja painūs veiksniai, leidžiantys paaiškinti skirtingus jos ribojančius padarinius. Bausmė pradedant veiksmą slopina daug labiau negu tuomet, kai kurį laiką nusižengiamas elgesys yra nebaudžiamas. Bausmė pradedant veiksmą ne tik labiau draudžia, ji suteikia tik nemalonius pojūčius, o maloni, vėliau nubausta veikla tiek apdovanoja, tiek sukelia nemalonius išgyvenimus. Vien bausmė yra labiau įtikinama nei tuomet, kai jai tenka varžytis su veiksmo apdovanojimais.

Aronfreedo (1968) pasiūlytas internalizacijos aiškinimas sąlygojimu remiasi vengimo mokymosi dvilypiu procesu, kai dėl bausmės nerimas susiejamas ne tik su motorinėmis užuominomis, bet ir su mintimis apie veiksmą ir išorinėmis užuominomis. Vėliau šios perspėjamosios užuominos kelia nerimą, kuris dėl savo atgrasumo sustabdo numatomą elgesį. Operantinio sąlygojimo teorija atsieja mintį ir nerimą nuo priežastinės veikmės, tačiau išlaiko veiksmą atrenkamai kontroliuojan-

čius išorinius ženklus. Jeigu esant tam tikriems dirgikliams baudžiamas tam tikras elgesys, šių dirgiklių pasirodymas nuslopins tokį elgesį.

Socialinėje kognityvioje analizėje apribojimus daugiausia nustato vidiniai standartai ir numatomi padariniai. Vadinasi, elgsenos reguliavimas nėra visiškai išorinis, taip pat, norint sustabdyti netinkamus veiksmus, nebūtina patirti nerimą. Mąstymas valdo veiksmą nebūtinai per emocinį sužadinimą. Pagrindiniai ribojantys mechanizmai yra numatomas vidinis pasmerkimas už savo standartų pažeidimą ir numatomas socialinis pasmerkimas už socialinių kodeksų pažeidimą. Apriboti nusižengiamus veiksmus asmenį verčia ne keliančios nerimą mintys apie netinkamus poelgius, kurios sąlygotos tų veiksmų, o mintys apie neigiamas asmenines ir socialines netinkamų poelgių pasekmes.

Neigiamų sankcijų ir vidinių apribojimų būdai

Neigiamos sankcijos – tai arba apdovanojančių įvykių pašalinimas, arba atgrasių suteikimas. Pastarosios sankcijos gali būti susijusios su fizine bausme, žodiniais papeikimais ar kitais atgrasiais padariniais. Apdovanojančių įvykių pašalinimas – tai baudų mokėjimas, malonių dalykų, tokių kaip mėgstama veikla, privilegijos ar socialiniai apdovanojimai, laikinas atėmimas. Nors abu šių sankcijų tipus galima vadinti bausmės formomis, jos skirtingai veikia elgesį ir socialinius santykius.

Jei grėsmės atrodo įtikinamos, jos stabdo draudžiamą elgseną, tačiau labai griežtos bausmės gali turėti nenumatytų žalingų padarinių (Bandura, 1969; Walters & Grusec, 1977). Skausmingos patirtys gali stabdyti kur kas daugiau negu socialiai draudžiami veiksmai. Suprantamai nepaaiškintos bausmės gali slopinti ir socialiai pageidaujamus modelius. Šį išsiplėtojusį pažeidžiamumą bausme ir slopinimu sunku pašalinti (Hoffman, 1969). Be to, kai kultūriniai reikalavimai žmogui augant kinta, pavyzdžiui, seksualinei veiklai, elgesio, kuris buvo draudžiamas vaikystėje, tikimasi vėliau. Net ir tuo pačiu metu veikla gali būti draudžiama vienose situacijose, tačiau leidžiama kitose. Vadinasi, norint veiksmingai funkcionuoti, reikia prisitaikyti prie besikeičiančių

aplinkybių. Skausmingų patirčių metu nustatyti apribojimai gali padaryti elgesį nelankstų (Whiting & Mowrer, 1943).

Atgrasi bausmė taip pat skatina vengti baudėjų. Jeigu nėra socialinių suvaržymų ar tarpasmeninių apdovanojimų, kurie kuria stiprius psichologinius ryšius, bausmės, kurios yra per silpnos elgesiui nuslopinti, skatina nusižengėlius laikytis atokiau nuo baudėjų (Azrin & Holz, 1966). Toks tarpasmeninis vengimas mažina konstruktyvios socialinės įtakos galimybes. Bausmė taip pat gali skatinti asmenis susisieti su žmonėmis, modeliuojančiais ir skatinančiais itin sunkius elgesio modelius, kuriuos bausmė turėjo mažinti (Bandura & Walters, 1959). Patterson, Dishion ir Bank (1984) tyrė šį procesą berniukų agresyvumo raidoje. Jie nustatė, kad jei tėvai vaikus kontroliuoja bausmėmis, vaikai dažniau pradeda patys naudoti prievartą, o tai vėliau virsta fiziškai agresyviu elgesio stiliumi. Tokia elgsena neleidžia jiems susidraugauti su dauguma bendraamžių, todėl šie berniukai dažnai pritampa prie antisocialios bendraamžių grupės.

Kitas galimas nenumatytas baudžiamųjų sankcijų padarinys yra neigiamas modeliavimas. Neretai tėvai drausmina vaikus, mušdami juos už blogą elgesį su kitais vaikais ir jų skriaudimą. Baudžiamasis modeliavimas nepranyksta, ir vaikai yra linkę taikyti panašų elgesio stilių bendraudami su kitais. Taigi tėvai, kurie teikia pirmenybę prievartos drausmei, užaugina vaikus, naudojančius panašias prievartos priemones su bendraamžiais (Hoffman, 1960). Vaikų išnaudojimo tyrimai patvirtina, kad smurtas šeimoje gimdo smurtą (Silver, Dublin, & Lourie, 1969; Sweet & Resick, 1979). Linkusių bausti tėvų brutalų elgesį patiriantys vaikai ateityje linkę patys taikyti smurtą savo vaikams. Laboratoriniai tyrimai, rodantys, kad bausmes patyrę vaikai panašiai elgiasi su kitais, patvirtina, jog modeliavimas yra svarbus priežastinis veiksnys (Gelfand, Hartmann, Lamb, Smith, Mahan, & Paul, 1974; Mischel & Grusec, 1966).

Apdovanojančius įvykius pašalinančios neigiamos sankcijos gali sumažinti draudžiamą elgesį ir nesukelti mažiausiai atgrasių ir nepalankių pašalinių padarinių. Tai labiausiai akivaizdu taikant sankcijas, dėl kurių susitarta iš anksto, pateikiant jas greitai, tiesiogiai ir neemocio-

naliai. Tada padariniai laikomi ne piktaviliškais, o daugiau ar mažiau natūraliais ir neišvengiamais. Jeigu apdovanojimo grąžinimas tampa sąlygotas konstruktyvios elgsenos, tokios sankcijos gali tiek apriboti netinkamą elgesį, tiek nurodyti naudingą elgesį.

Sankcijos, kurios remiasi tik baudžiamosiomis veiksmų pasekmėmis, perduoda kontrolės naštą kitiems. Dėl to sulaikančios priemonės, kurios remiasi tik išoriniais ribojimais, būtų sėkmingos esant plačiai socialinei priežiūrai. Jeigu kartu yra sukuriami ir skatinami asmeniniai elgsenos standartai, neigiamos sankcijos patikimiau ir ilgesniam laikui paveikia žmonių elgesį. Socialinės sankcijos gali skatinti savikontrolę nuolat modeliuojant standartus, didinant įsisąmoninimą ir asmeninės atsakomybės išgyvenimą už nusižengiamų veiksmų sukeltus padarinius, suteikiant galimybes vidiniam vadovavimui. Šia platesne funkcija sankcijos veikia kartu su nurodymais ir pavyzdžiais.

Kognityvus tarpininkavimas

Pažinimo indėlis į drausminamųjų sankcijų poveikį vidiniam reguliavimui buvo plačiai tyrinėtas aiškinimo atžvilgiu. Aiškinimas yra taikomas norint perteikti keletą informacijos tipų: jis nurodo, kaip elgtis, įvardija tam tikrą elgseną kaip netinkamą, nustato įvykius, kurie ją skatina, nuodugniai apibūdina, kokias ji sukelia pasekmes pačiam skriaudėjui ir kitiems. Socializacijos tvarkų tyrimai rodo, kad bausmė kartu su aiškinimu yra veiksmingesnė (Sears, Maccoby, & Levin, 1957). Platus aiškinimo taikymas, besiremiantis elgesio standartais ir empatišku rūpesčiu kenčiančiuoju, žeidžiamu kitų, yra susijęs su vidinio reguliavimo gebėjimais (Bandura & Walters, 1959; Hoffman, 1970; Perry & Bussey, 1984).

Koreliaciniai tyrimai neatskleidžia priežastingumo krypties klausimo. Neaišku, ar aiškinimas gerina vidinio reguliavimo įgūdžius, ar jis labiausiai veikia žmones, jau mokančius valdyti savo elgesį, todėl jiems netenka taikyti kur kas griežtesnių sankcijų. Laboratoriniais tyrimais buvo siekiama nustatyti, kaip aiškinimas veikia neigiamų sankcijų įtaką vaikų

vidinių apribojimų raidai (Cheyne & Walters, 1970; Parke, 1974; Walters & Grusec, 1977). Kartu su neigiamomis pasekmėmis pateikiamos priežastys stipriau ir ilgesniam laikui veikia vidinius apribojimus negu vien neigiamos pasekmės. Jeigu baudžiama už nusižengiamą veiksmą, neaišku, ar nepriimtinas yra konkretus veiksmas, ar visas elgesio tipas. Aiškinantis elgsenos taisyklę drausminimas yra veiksmingesnis, kuriant panašių veiklų vidinį reguliavimą, negu tuomet, kai už tam tikrą veiksmą tiesiog nubaudžiama (LaVoie, 1974). Taigi atgrasus patyrimas gali priversti paklusti konkrečioje situacijoje, o kognityvios gairės suteikia pagrindą ateities elgsenai keičiantis aplinkybėms.

Lygmuo, kuriuo aiškinimas sustiprina neigiamas sankcijas, priklauso nuo jo turinio ir asmenų kognityvių gebėjimų. Maži vaikai turbūt neatkreips dėmesio į abstrakčius aiškinimus, nes tiesiog trūksta patirties juos suprasti. Juos labiau veikia priežastys, susitelkiančios į tiesiogines blogų poelgių pasekmes, o ne abstrakčios taisyklės (Parke, 1974). Įgiję socialinės patirties ir žinių apie tai, kas teisinga, vaikai labiau supranta abstrakčias taisykles ir moralinius nurodymus (Cheyne & Walters, 1970; LaVoie, 1974).

Jeigu veiksmo nepastebi kiti, tai nusižengusieji išvengia jiems nemalonių socialinių pasekmių. Tačiau kitiems žala ir kančia suteikiama nepriklausomai nuo to, ar jie sužino apie nusižengusįjį. Dažnai netinkamo elgesio atsisakoma dėl jo nemalonių pasekmių prasižengusiajam. Mintys apie baudžiamąsias pasekmes įgyja galios dėl savanaudiškumo. Vis dėlto, jeigu matoma, kad bausmės įmanoma išvengti ar ji nėra sunki, ji gali būti mažiau ribojanti nei rūpestis dėl galimos žalos kitiems. Kai kurie tyrimai rodo, kad neigiamos sankcijos kartu su empatiją aukoms sukeliančiomis priežastimis gali labiau riboti elgesį negu aiškinimai apie neigiamas elgsenos pasekmes pačiam prasižengusiajam (Walters & Grusec, 1977). Aiškinimai, skatinantys empatiją, vaikui augant tampa vis veiksmingesni (LaVoie, 1974). Lyginant hiperagresyvių ir prosocialių paauglių šeimas, išryškėja kokybiniai aiškinimų skirtumai (Bandura & Walters, 1959). Pirmosios šeimos linkusios pabrėžti bausmes už netinkamą elgseną, o pastarosios pabrėžia žalą ir kančią, kurią sukelia kitiems netinkama elgsena.

Žalos atlyginimo sankcijos. Aiškinant ne visada pavyksta pasiekti vidinį apribojimą, ypač jeigu nusižengimai teikia lengvai gaunamos naudos. Pavyzdžiui, sunku įtikinti žmones nenaudoti agresijos, jeigu ji leidžia kontroliuoti kitus ir gauti kitais būdais nepasiekiamus apdovanojimus. Foxx ir Azrin (1972) nuodugniai tyrė žalos atlyginimo baudimo galią kaip neigiamą sankciją, kuri tiek pabrėžia pažeidėjo atsakomybę už veiksmų padarinius, tiek naudą tų, kurie kenčia nuo žalingos elgsenos atneštų nuostolių. Iš pažeidėjų reikalaujama atitaisyti sukeltą žalą ir atlyginti nuostolius nukentėjusiesiems. Žalos atlyginimo užduotys pirmiausia taikomos asmeninei atsakomybei ir socialiniam sąmoningumui įdiegti, o ne skausmui sukelti. Užpuolėjai turi padėti viską sutvarkyti, sutvarstyti aukas ir jomis rūpintis, pasikėsinusieji į nuosavybę – pataisyti tai, ką sugadino, ir atlyginti žalą.

Susiejant netinkamą elgseną su žalos atlyginimu, pažeidėjai sankciją suvokia kaip pagrįstą, o sutartinės bausmės leidžia nukreipti dėmesį nuo netinkamos elgsenos į ginčus apie bausmės sąžiningumą. Žalos atlyginimo sankcijos dažnai sukelia spartų, ilgalaikį žalingo elgesio mažėjimą, kuris paprastai yra atsparus pokyčiui (Foxx & Bechtel, 1982; Ollendick & Matson, 1978). Vis dėlto, jeigu reikalaujama atlyginti daug didesnę žalą negu padaryta nusižengiant arba ši sankcija taikoma kerštaujant, ji dažniau sukelia pasipiktinimą, o ne stiprina asmeninės atsakomybės išgyvenimą ir empatiją aukoms.

Žalos atlyginimo sankcijos dėsnis atsispindėjo alternatyviose įkalinimui programose, kurios taikomos nesunkiems nusikaltėliams, sutikusiems su tokiomis pasekmėmis. Paprastai tai būna nesmurtiniai nusikaltėliai. Užuot įkalinus ar nuteisus lygtinai iš prasižengėlių reikalaujama atlikti viešuosius darbus ar atlyginti įsiskolinimus aukoms, dalyvaujant darbo programose. Pavyzdžiui, už visuomenės sveikatos programos pažeidimus nuteistas gydytojas greta baudos turėtų metus teikti medicinos paslaugas indėnų rezervate. Žalą atlyginančios sankcijos skiriasi pagal tai, ar reikalaujama sumokėti pinigus arba teikiant socialines paslaugas; ar žalos atlyginimo veikla atitinka kriminalinį nusikaltimą, ar yra su juo nesusijusi; ar ši sankcija taikoma viena arba kartu su kitomis, ar yra lyg-

tinio paleidimo sąlyga (Martin, 1981). Žalos atlyginimo veiklą siejant su nusikaltimu, galima padidinti jos taisomąjį poveikį, kadangi ji liudija nusikaltimo žalingumą. Padegėjai, dirbdami ligoninės nudegimų skyriuje, o neblaivūs vairuotojai – fizinės reabilitacijos skyriuje, ima labiau rūpintis kančia, kurią nusižengianti elgsena sukelia aukoms, negu dirbdami bendruomenės poilsio centruose.

Žalos atlyginimo bausmės gali veiksmingai sustabdyti neteisėtus veiksmus ir duoti naudos visuomenei ir aukoms, palyginti su brangiai kainuojančiu įkalinimu, užkraunančiu papildomą naštą visuomenei. Visuomenė iš esmės žalos atlyginimą laiko tinkama sankcija, nusikaltėliai vertina ją kaip sąžiningą, dažniausiai išpildydami susitarimus dėl žalos atlyginimo, o visuomenei ji kainuoja mažiau negu įkalinimas ar lygtinis paleidimas (Martin, 1981). Dažnai teigiama, kad tie, kuriems vieną kartą jau teko atlyginti žalą, ateityje stengiasi nepakliūti į bėdą. Vis dėlto norint tai įrodyti reikia sistemingai lyginti recidyvizmo dažnį pritaikius skirtingas sankcijas, nes žalos atlyginimo nuosprendžius galima taikyti kaip tik tiems, kurie labiausiai linkę keisti savo elgesį. Vertinant koreguojančią žalos atlyginimo sankcijų galią, dera atsižvelgti į įvairias šių sankcijų formas.

Kai kurie skelbiantieji pelnytą bausmę gali prieštarauti žalos atlyginimo bausmėms, teigdami, jog įstatymai turėtų priversti sumokėti skausmu, o ne atlyginant žalą. Šiuo požiūriu bausmė pažeidėjams turėtų sukelti tiek pat skausmo ir kančios, kiek jie sukėlė aukoms, nepaisant socialinės kainos ir padarinių. Vargu ar žalos atlyginimo bausmės nesukelia skausmo. Be to, jos suteikia pelnytą atpildą ir naudą visuomenei. Žalą atlyginančią bausmę moraliniu požiūriu pateisinti lengviau negu žiaurumo atlyginimą žiaurumu. Žinoma, yra daug atvejų, kai žalos negalima atlyginti ar visiškai kompensuoti. Tačiau net ir tada laisvės atėmimas ir reikalavimas atlyginti nuostolius yra naudingesnis visuomenei ir stiprina nusikalstamų sankcijų jėgą negu skausmo sukėlimas nusikaltėliui, kuris atleidžiamas nuo bet kokios atsakomybės nuskriaustiesiems. Tai, kad kai kada neįmanoma visiškai atitaisyti skriaudos, nereiškia, jog nereikėtų stengtis to daryti tada, kai žalą bent

iš dalies atlyginti galima. Siekdamos sumažinti naštą aukoms, visuomenės kuria žalą kompensuojančias įstaigas. Draudimo bendrovės apmoka didžiąją dalį kriminalinės elgsenos atneštų nuostolių ir žalos, tokiu būdu prisiimdamos įstatymų pažeidėjų išlaidas. Taigi sistema nubaudžia ne tuos žmones.

Sankcijų griežtumas, priežastinės atribucijos ir vidiniai standartai

Įvairių tyrimų rezultatai rodo, kad griežtėjant bausmei elgesys ribojamas labiau (Aronfreed, 1968; Azrin & Holz, 1966; Cheyne & Walters, 1970). Jeigu elgesio modeliai yra šiek tiek apdovanojantys, silpnos sankcijos neturi didelės įtakos, vidutiniškos apriboja iš dalies, griežtos sankcijos iš esmės sumažina draudžiamą elgesį. Bausmės nuoseklumas panašiai veikia vidinius apribojimus (Parke, 1970). Nuolat baudžiamos veiksmo linkmės mažai domina. Vis dėlto, jeigu žmonės supranta, kad nauda iš netinkamų veiksmų gali būti gaunama rizikuojant tik atsitiktine bausme, neigiamos sankcijos nebėra tokios veiksmingos.

Kartais ginčijamasi, ar bausmės griežtumas didina vidinius elgesio apribojimus. Pagal disonanso teoriją švelnios sankcijos veiksmingiau negu griežtos skatina vidinę kontrolę. Jeigu asmenys, esant švelniai grėsmei, paklūsta, jie jaučia kognityvų disonansą dėl nedarnos tarp savo paklusimo ir nepakankamos išorinės priežasties jam. Šį atgrasų disonansą stengiamasi sumažinti, įtikinant save, kad draudžiama veikla ištes nebuvo tokia įdomi. Paklūstant dėl stiprios grėsmės, vidinė kontrolė, nuvertinanti draudžiamas veiklas, nesukuriama, kadangi apribojimai vertinami kaip primesti iš išorės.

Savęs suvokimo ir atribucijų teorijos šalininkai taip pat pripažįsta, kad stiprios grėsmės trukdo internalizacijai, bet tai jie priskiria ne disonansinio akstino būsenai, o kognityviam priežastingumo vertinimui (Lepper, 1981). Jei žmonės paklūsta esant švelniai grėsmei, jie arba nusprendžia, kad nepakankamai šia veikla domisi, arba šį paklusimą priskiria vidinėms priežastims. Galingos grėsmės, priešingai, skatina

paklusimą aiškinti išoriškai. Remiantis šiuo požiūriu, savikontrolei plėtotis labiausiai padeda mažiausias socialinis spaudimas, priverčiantis paklusti. Tačiau šios teorijos šalininkai išsamiau nepaaiškino, kaip priežastinės atribucijos valdo vidinius apribojimus esant stiprioms pagundoms. Jeigu padariniai priklauso nuo savasties suvokinių pokyčių, tai valdančiu mechanizmu yra numatomas savęs nuvertinimas už savasties suvokinių neatitinkantį elgesį.

Tikrinant, ar švelnios bausmės mažina uždraustų veiklų trauką, vaikai perspėjami, kad nežaistų su tam tikru žaislu, kurį prieš tai įvertino kaip antrą pagal patrauklumą, nes arba eksperimentatoriams tai nepatiks (švelni bausmė), arba jie labai supyks (sunki grėsmė), jeigu vaikai nepaklus. Tada vaikai paliekami vieni žaisti su tuo pačiu žaislų rinkiniu, o vėliau vėl vertina šių žaislų patrauklumą. Vaikai, patyrę švelnią grėsmę, apskritai labiau nei patyrusieji didelę grėsmę buvo linkę nuvertinti uždraustą žaislą (Lepper, 1981). Vis dėlto neaišku, ar galima šį nuvertinamąjį poveikį apibendrinti. Paprastai šiurkščiau drausminami žemesniųjų klasių vaikai linkę nuvertinti tai, kas uždrausta, labiau tada, kai išgyvena sunkią grėsmę (Biaggio & Rodrigues, 1971; Ostfeld & Katz, 1969). Tačiau ateityje vaikai mažiau linkę prasižengti tada, kai jų savikontrolė buvo formuojama remiantis švelnia, o ne sunkia grėsme (Freedman, 1965).

Šie atradimai nesutampa su duomenimis, rodančiais, kad tvirtos sankcijos paprastai labiau negu silpnos skatina vidinius apribojimus. Šeimos socializacijos tyrimai atskleidžia, kad nei tėvų polinkis bausti, nei vengimas kaip nors paveikti nepadeda didinti vaikų krypties į save ir savigarbos (Baumrind, 1973; Coopersmith, 1967; Perry & Perry, 1983). Tėvai veikiau turėtų vadovauti kompetencijos siekiui, nustatyti išreikštus elgsenos standartus ir tvirtai versti jų laikytis. Sunku palyginti skirtingų eksperimentinių tyrimų duomenis, nes jie skiriasi taikomomis sankcijomis, prasižengiamo elgesio būdais ir pagundų stipriu. Tuose tyrimuose, kurie elgesį apriboja tikromis pasekmėmis, vaikams uždraudžiamos kai kurios veiklos, ir jie su uždraustais objektais paliekami vieni – situacijoje, kuri smarkiai išbando jų vidinius apriboji-

mus. Verbalines grėsmes taikančiuose tyrimuose vaikams pateikiama patrauklių objektų grupė ir tik antras pagal patrauklumą daiktas uždraudžiamas. Jei turime geresnį pasirinkimą, nesunku atsisakyti antros pagal patrauklumą veiklos. Pavyzdžiui, turbūt nereikėtų apskritai jokios grėsmės, siekiant, kad žmonės nuvertintų antrą pagal pasirinkimą darbą ar koledžą, jeigu gali siekti pirmojo. Ar stipri asmeninė kontrolė, galime įtikinamai patikrinti, jeigu situacija itin kursto nusižengti, o geresnių alternatyvų nėra.

Visišką paklusnumą sukelianti silpna grėsmė rodo ne švelnių sankcijų galią, o stiprių pagundų trūkumą. Taip pat kyla klausimų, kokį vaidmenį elgesio paklusnumas vaidina nuvertinant. Nors paklūsta visi patyrę švelnią grėsmę vaikai, tačiau 35–64 proc. iš jų draudžiamą objektą vertina taip pat palankiai arba dar palankiau negu anksčiau. Sunkios grėsmės paprastai padaro vertinimą palankesnį, tačiau visišką darną lydi įvairūs vertinimai. Taigi vertinimo pokyčiai atrodo menkai susiję su tikruoju vaikų elgesiu. Vien žodinis draudimas gali pakeisti suvokiamą draudžiamų objektų patrauklumą per vertybes, kurias jis perduoda. Paprastai suaugusieji nelabai pyksta dėl menkų dalykų. Sunkios grėsmės parodo, kad draudžiamas objektas yra vertingas, o švelnios gali sumažinti jo vertę. Visose trijose teorijose (t. y. disonanso, savasties suvokinių, atribucijos), kurios pabrėžia priežastinius sprendimus, esminis veiksnys, nuvertinant objektą, yra paklūstantis elgesys: paklusimas būtinas kognityviam disonansui, savasties suvokiniams ir priežasties priskyrimui. Tačiau dar reikia patikrinti, ar tokius padarinius turėtų vien draudimas.

Kai kurias kitas šio tyrimo ypatybes taip pat dera trumpai paaiškinti. Draudžiamų veiklų nuvertinimas laikomas mechanizmu, kuris tarpininkauja vidiniams apribojimams. Vis dėlto tyrimai, skirti nustatyti, kaip kinta suvokiamas veiklų patrauklumas ir kaip pavyksta ateityje susilaikyti nuo nusižengimų, nelauktai nenagrinėja, kaip šie procesai susiję tarpusavyje (Freedman, 1965; Pepitone, McCauley, & Hammond, 1967). Įrodymai, kad grėsmės sunkumas ir paklusimas menkai susiję su vertinimu, tačiau veikia vėlesnį prisitaikymo elgesį, neparemia teorijos, kad vertinimas tarpininkauja vidiniams apribojimams. Kai kurie aiškinimai

taip pat yra kiek sąlygiški. Dauguma šios srities tyrimų buvo atliekami ir interpretuojami, tikrinant disonanso teoriją, kuri esminiu priežastiniu veiksniu laiko atgrasų, sukeltą nesutapimo akstiną. Kai atribucijos teorija tapo madinga, tie patys duomenys buvo pradėti naudoti kaip patvirtinantys savasties suvokinių ir atribucijos teoriją, kurios abi atsisako akstinų kaip priežastinių tarpininkų. Jeigu postuluojami tarpininkai nematuojami, galima teigti, kad tie patys duomenys patvirtina tarpusavyje nesuderinamus mechanizmus. Sunku įvertinti, ar galima pirmiau gautus duomenis naudoti patvirtinant kitą teoriją. Norint patvirtinti atribucijos teoriją, reikia parodyti, kad tam tikra socialinė įtaka keičia priežasčių įnašus ir kad jie, savo ruožtu, valdo elgesį.

Vidinių apribojimų determinantų ir mechanizmų gali nepavykti nustatyti tiriant gebėjimą susilaikyti nuo nelabai dominančių veiklų, nes tikrovėje susilaikymas veikia labiau gundančiose situacijose. Vis dėlto toks požiūris suteikia įdomią strategiją savikontrolei skatinti. Lepperio (1973) tyrimas parodė, kad jeigu vaikai paklūsta esant švelniai grėsmei, jie mažiau linkę nusižengti kitose viliojančiose situacijose. Taigi silpnų pagundų įveikimas esant mažiausioms sankcijoms gali sustiprinti vidinio reguliavimo gebėjimus valdyti vėlesnes stipresnes pagundas.

Socialinis žmonių įvardijimas gali keisti jų savasties suvokinius ir jų elgesį pagal naujus suvokinius. Todėl vaikai, kuriems sakoma, kad jie geba atsispirti pagundoms ar yra geri ekologai, mažiau linkę pažeisti socialinius draudimus ir mažiau teršia aplinką (Miller, Brickman, & Bolen, 1975; Toner, Moore, & Emmons, 1980). Tai, kad socialinis įvardijimas daro įtaką ilgalaikiams pokyčiams, o laukimų vaikams išsakymas taip stipriai neveikia, rodo, kad socialiniai laukimai ir reikalavimai nepaaiškina padarinių. Kaip parodėme anksčiau, elgesio susiejimas su asmeniniais veiksniais skatina vidinį reguliavimą įdiegiant vidinio vertinimo standartus ir stiprinant suvokiamą savasties veikmę. Modeliavimas taip pat leidžia įdiegti ir stiprinti elgsenos standartus. Vaikams susiduriant su nusižengimams atsispiriančiais modeliais, vėliau patekus į viliojančias situacijas, savikontrolė būna stipresnė (Toner, Moore, & Ashley, 1978).

Vidinis apribojimas susijęs su vertinimo standartais ir vidinio reguliavimo įgūdžiais. Kaip matysime, žmonių suvokiama vidinio reguliavimo veikmė padeda numatyti, ar jie gebės susivaldyti ateityje. Socialines sankcijas derėtų vertinti remiantis poveikiu asmeniniams standartams ir suvokiamai vidinio reguliavimo veikmei, o ne pagal polinkį nusižengti toje pačioje aplinkoje, kur buvo taikomos sankcijos. Apribojimų nusižengimui lavinimas esant mažiausioms sankcijoms labiau linkęs stiprinti asmeninės veikmės išgyvenimą nei tuomet, kai tokie veiksmai yra tikrinami įtikinamų išorinių suvaržymų. Panaudojus jėgą, kaip dažnai nutinka, nukenčia neigiamų sankcijų edukacinė funkcija.

Kintamas neigiamų sankcijų poveikis socialinei kontrolei

Neigiamų sankcijų veikmė kontroliuojant elgesį priklauso nuo daugelio veiksnių (Axelrod & Apsche, 1983; Bandura, 1969a; Walters & Grusec, 1977). Ypač didelę įtaką turi draudžiamų veiklų teikiama nauda ir alternatyvios galimybės siekti trokštamų pasekmių. Be to, žmonių reakciją į neigiamas sankcijas veikia gresiančių pasekmių sunkumas ir tikimybė būti susektam bei nubaustam.

Jeigu žmonės turi alternatyvių priemonių gauti tai, ko nori, jie lengvai atsisako itin rizikingų, gresiančių bausme veiksmų (Azrin & Holz, 1966). Vis dėlto, jeigu elgesys apdovanoja ir jeigu alternatyvių priemonių pasiekti trokštamus padarinius nėra, jos ne tokios patrauklios ar neatitinka žmonių suvokiamų gebėjimų, neigiamos sankcijos nėra labai patikimos išorinės slopintojos. Norint slopinti elgesį tokiomis sąlygomis, bausmė turi būti ganėtinai stipri ir nuosekli. Net tokiu atveju ji sukuria geriausiu atveju tik laikiną ir atrenkamąją kontrolę. Jeigu socialiai draudžiamas elgesys yra asmeniškai naudingas, jis dažnai pasireiškia aplinkoje, kur bausmės tikimybė nedidelė, ir vėl greitai atsinaujina anksčiau rizikingoje situacijoje, vos pašalinus neigiamas sankcijas (Bandura & Walters, 1959).

Bausmė gali tiek informuoti, tiek slopinti. Žmonės gali mokytis ir iš savo nesėkmių, ir iš svetimų klaidų. Jeigu paskatinimai teigiami, o pasirinkimas – ribotas, grėsmės verčia rinktis mažiau pavojingas nusižengiamo elgesio formas arba draudžiamą elgesį tobulinti taip, kad jis padidintų sėkmės tikimybę (Hill, 1955). Tiek, kiek pakeitimas ar patobulinimas padidins prasižengėlio įsitikinimą, kad bausmės galima išvengti, ateityje jis ir toliau elgsis nusižengiamai. Veiksmingiausias sprendimas būtų neigiamas sankcijas už nusižengiamą elgesį derinti su teigiamų alternatyvų plėtra. Vis dėlto tokia dviguba strategija taikoma retai, nes lengviau prasižengusiuosius tiesiog nubausti negu švaistyti laiką, pastangas ir išteklius naujoms kompetencijoms ir socialiems elgesio standartams plėtoti.

Jeigu tvirtai ir atkakliai kartojant veiksmą galiausiai pasiseka, bausmė veikiau skatina, o ne riboja elgesį. Šis plėtimasis ypač akivaizdus susidūrus su prievarta ir agresija. Nuolatiniai agresoriai galiausiai tampa įgudę kitus kontroliuoti tik jėga. Tarpusavio santykiuose į prieštaravimus jie reaguoja vis labiau baudžiamai, siekdami priversti paklusti (Edwards, 1968; Toch, 1969). Itin agresyvių vaikų šeimose santykiai grindžiami daugiausia abipusio baudimo plėtimu (Patterson, 1976). Priešiškas vaikų elgesys sukelia baudžiamąsias priešines tėvų reakcijas. Jos, savo ruožtu, skatina vaikų atgrasų elgesį, taip pamažu plečiant kovą. Šiame spaudimo plėtimo procese kiekvienas narys atgrasiai kursto kitą ir yra kartkartėmis, kai pavyksta kitą nugalėti skausmingomis priešinėmis reakcijomis, pastiprinamas už baudžiamąjį elgesį. Tokias abipusiai baudžiamąsias sistemas galima keisti, mokant tėvus nutraukti agresiją, taikyti nebaudžiamas poveikio priemones, taip pat padedant šeimos nariams mokytis abipusiai apdovanojamų elgesio modelių (Patterson & Reid, 1973).

Pavojus, kad bausmė, kaip socialinės kontrolės būdas, skatins agresiją, kyla ir tada, kai skriaudos tampa pateisinamos, o varžovai turi pakankamai galios priversti paklusti (Bandura, 1973; Gurr, 1970). Jeigu teisėtus reikalavimus ir konstruktyvias pastangas kurti reikiamas reformas nuolat stabdo gaunantieji naudos iš netinkamų tvarkų, pamažu didėja kolektyvinis pasipriešinimas. Teigiamus pokyčius gali laikinai

blokuoti atsakomieji veiksmai, brangiai kainuojantys visuomenei ir didinantys varžovų įtaką. Jeigu varžovai gali sutelkti pakankamai kolektyvinės galios, besiplečiant darantiems spaudimą veiksmams galiausiai pavyksta sustabdyti reikalingus pokyčius socialinių tvarkų, kurioms neužtenka pateisinimo atlaikyti bendrą protestą.

Antgamtinių veiksnių sankcijos

Iki šiol kalbėjome apie giminių, bendradarbių ir socialinės sistemos veiksnių teikiamas sankcijas. Daugelyje visuomenių nemažai gyventojų tiki antgamtinėmis jėgomis, kurios atlieka pagrindinį vaidmenį jų mąstyme ir elgsenoje. Dalis šių sistemų yra politeistinės, jas sudaro daugybė skirtingų gyvenimo apraiškų personifikuojančių dievybių. Kitos sistemos yra monoteistinės, besiremiančios vienintele aukščiausia dievybe.

Religinės doktrinos, nors ir kokia sistema besiremiančios, suteikia prasmę ir tikslą gyvenimui ir taisykles elgsenai, besiremiančias antgamtinėmis sankcijomis. Tikima, kad religinių kodeksų laikymasis atneš žemiškus apdovanojimus arba palaimintą pomirtinį gyvenimą, o jų pažeidimas – kančias šiame pasaulyje ir amžiną dievybės bausmę. Kadangi doktrinos apima įvairias elgesio sritis, o dievybė yra visur tuo pačiu metu, tikėjimas dievybių sankcijomis gali suteikti elgesio vadovavimo ir kontrolės šaltinį visoms situacijoms. Kitaip nei visuomenės tarpininkaujamos sankcijos, kurių galima išvengti protingomis priemonėmis, nei mintis, nei elgsena negali išvengti dievybės priežiūros ir pasekmių. Kuo stipresnis tikėjimas, tuo stipresnis įtakos elgesiui šaltinis.

Antgamtinių sankcijų jėga reguliuojant žmogaus elgesį ryškiausiai atsiskleidžia kultūrose, tikinčiose, jog mirusiųjų dvasios ir toliau apdovanoja ar baudžia gyvuosius. Karingoje Naujosios Gvinėjos aukštumų Dani kultūroje pagrindinė vyrų gyvenimo veikla yra kovoti su kitomis gentimis (Gardner & Heider, 1969). Jie kovoja ne dėl žemės, maisto ar norėdami nukariauti priešininkus; šių kovų tikslai veikiau socialiniai ir dvasiniai. Kovą kursto ir palaiko dvasių, už kurias neatkeršyta, pa-

sekmių baimė. Tikima, kad kremavus žuvusį karį išsivaduojanti dvasia giminėms turi galią sukelti nelaimingus atsitikimus, ligas, išnaikinti pasėlius ir siųsti kitas nelaimes tol, kol už ją neatkeršijama atimant priešo gyvybę. Kitas būdas nuraminti piktai nusiteikusias Dani dvasias – nupjauti ir sudeginti jaunos mergaitės pirštą, todėl šios kultūros moterys, kol suauga, netenka dalies pirštų. Kadangi dvasių bausmės forma, laikas ir vieta nėra nusakyta, nesėkmes ir ligas lengva vertinti kaip bausmes už silpnaviškumą.

Dani kultūroje dvasios baudžia taikingą elgesį, o Taičio protėvių dvasios baudžia agresyvumą (Levy, 1969). Taitiečiai yra draugiški, retai pykstantys, greitai nugali bet kokį priešiškumą, o tais retais atvejais, kai išprovokuojami, nemoka tinkamai reikšti agresijos. Šioje taikioje visuomenėje agresiją slopina bausmės baimė, ypač kreipiantis į dvasias, kurios, tikima, baudžia agresorius susargdindamos ar sukeldamos nelaimes. Šis tikėjimas kultūroje kartkartėmis primenamas. Žmonėms susirgus ar atsitikus nelaimei, nesėkmės aiškinamos kaip dvasių bausmė už ankstesnes piktadarybes. Priskiriant nesėkmes dieviškajam atpildui, suteikiama jėga antgamtinėms sankcijoms.

TEISINĖS SANKCIJOS IR ELGESIO SULAIKYMAS

Daug elgesio formų yra naudingos asmeniškai, tačiau kenkia kitiems ar kėsinasi į jų teises. Jeigu nebūtų tam tikros socialinės kontrolės, visų gerovei ir laisvei nuolat kiltų pavojus. Geriausiai draudžiamą elgseną slopina patrauklių socialinių alternatyvų, galinčių pakeisti netinkamus elgesio modelius, plėtotė. Iš tikrųjų lengviau priversti laikytis įstatymų suteikiant vertingesnius socialius elgesio pasirinkimus, o ne grasinant teisinėmis sankcijomis. Pavyzdžiui, pakankamas pajamas gaunantys žmonės nejaučia didelės pagundos įsilaužti, vogti ar apiplėšti banką. Vis dėlto tais atvejais, kai paskatinimai nusikalstamiems veiksmams

stiprūs, asmeninės sankcijos prieš tokią elgseną silpnos ir trūksta socialiai priimtinų priemonių, kad būtų pasiekta tai, kas trokštama, nusižengiamą elgseną geriausiai padeda sustabdyti bausmės baimė.

Bausmės grėsmė elgesį sulaikyti gali keliais būdais (Packer, 1968; Zimring & Hawkins, 1973). *Sulaikant tiesiogiai*, prasižengusieji baudžiami siekiant sumažinti jų polinkį imtis nusikalstamų veiksmų ateityje. *Netiesioginio sulaikymo* atveju baudžiama siekiant atgrasyti kitus nuo panašios nusikalstamos elgsenos. Bausmės pavyzdys yra skirtas plačiam sulaikomajam poveikiui kurti. Šiame skyriuje analizuojama teisinių sankcijų sulaikomoji galia. Kitame skyriuje aptarsime netiesioginės įtakos stiprį lemiančius veiksnius ir mechanizmus, kuriais kitų patiriamos pasekmės veikia vidinius apribojimus.

Daugiabriaunė elgesio sulaikymo samprata

Teisinių sankcijų vaidmenį nusikalstamai elgsenai reikėtų analizuoti remiantis platesne žmonių elgesio reguliavimo sąvokine sistema. Nusikalstamą elgseną sulaikantieji veiksniai kyla iš trijų pagrindinių šaltinių: vidinių sankcijų, socialinių sankcijų ir teisinių sankcijų apribojimais. *Teisinės sankcijos* priklauso nuo įsitikinimų apie tikimybę, jog nusižengiamieji veiksmai bus nubausti. Norint, kad gresiančios teisinės pasekmės veiktų kaip sulaikantieji veiksniai, reikia, kad jos būtų įtikinamos. Lengvai susekamuose nusižengimuose, pavydžiui, vengiant mokėti mokesčius, teisinių baudų perspektyva verčia daugumą žmonių laikytis įstatymų ir ieškoti teisinių kelių išvengti didelių mokesčių. Vis dėlto daugumai nusikalstamų veiklų yra nedidelė rizika būti sulaikytam ir nuteistam už įstatymų pažeidimus. Apie pusę nusikaltimų apskritai nėra pranešama, taigi jie niekada nesulaukia teisėsaugos pareigūnų dėmesio. Sulaikoma tik dalis nusikaltėlių, apie kuriuos pranešama. Tik dalis sulaikytųjų patraukiami baudžiamojon atsakomybėn, nes dažnai tam nepakanka įrodymų. Dalis sulaikytųjų išteisinami, nesant pakankamai įrodymų. Daug sulaukusiųjų teismo yra paleidžiami, dauguma susitaria dėl mažesnių bausmių mainais už informaciją apie

kitus nusikalstamo pasaulio atstovus ar tiesiog siekdami išvengti ilgų, brangiai kainuojančių teismų ir tik kai kurie nuteisiami. Iš tų, kurie nuteisiami, tik dalis patenka į kalėjimą.

Nors skirtingus nusikaltimus įvykdę asmenys nevienodai dažnai suimami ir nubaudžiami, Zimring ir Hawkins (1973) nustatė, kad tik apie 1 proc. įvykdytų nusikaltimų baigiasi kalėjimo bausmėmis. Net atsižvelgus į kitokio pobūdžio bausmes reikėtų atkreipti dėmesį į tai, kad įvykdytų nusikaltimų yra kur kas daugiau negu apie juos pranešama, dar mažiau suimama ir nuteisiama, o nemaža dalis nusikalstamos elgsenos aiškiai lieka nenubausta. Jeigu tikimybė būti pagautiems ir nubaustiems yra nedidelė, nusikaltėliai neturi priežasties keisti savo elgesį. Mažiausia bausmės grėsmė yra tose bendruomenėse, kur nusikaltimai dažni, tačiau už juos suimama ir baudžiama retai.

Jeigu manoma, kad teisinių bausmių rizika nedidelė, svarbesniu klausimu tampa ne kodėl nusikalstami veiksmai atliekami, o kodėl jie nėra kur kas labiau paplitę. Žinoma, reikia skirti tikrą ir suvokiamą riziką. Kadangi sulaikymas priklauso nuo įsitikinimų, bausmės, nors ir nedažnos, bet plačiai paskelbiamos, gali sulaikyti elgesį, skatindamos žmones dar kartą įvertinti bausmės tikimybę. Teisinių bausmių rizikos įvertinimas padeda atsispirti pagundoms. Šį aiškinimą patvirtina tyrimai, siekiantys nustatyti, kokią įtaką suvokta teisinių bausmių tikimybė daro įvairių nusižengimų dažniui (Jensen, 1969; Parker & Grasmick, 1979). Įstatymų paprastai nelaužantys žmonės iškreiptai suvokia teisines grėsmes ir pervertina riziką būti pagautam ir nuteistam už neteisėtus veiksmus. Ir, priešingai, nusikaltėliai asmeninę riziką vertina kaip žemesnę – artimiau tikrajai tikimybei (Claster, 1967).

Didelė socialinė kaina, kurią reikia mokėti už apkaltinimą ir nuteisimą už nusikaltimą, sudaro antrą didžiausią sulaikantįjį veiksnį, kuris turi didelį ribojantįjį poveikį. Tai neformalios *socialinės sankcijos* už netinkamą elgseną. Jeigu žmonės vertina savo profesinį ir bendruomeninį statusą, kriminalinis nusikaltimas gali turėti griaunančias socialines pasekmes jų reputacijai ir pragyvenimui. Nors bauda už vagiliavimą parduotuvėje gali būti nereikšminga, suėmimas už vagiliavimą gali sugriauti karjerą.

Kriminalinė stigmatizacija kelia pavojų ateities galimybėms (Zimring, 1971). Be to, nusižengiama elgsena, kuri pažeidžia plačiai priimtas normas, kelia daug mažesnių, tačiau nemalonių socialinių pasekmių. Vadinasi, dauguma žmonių gerai elgiasi net esant mažai bausmės rizikai ir smulkioms teisinėms nuobaudoms, nes kitiems sužinojus apie kriminalinį nusikaltimą gali tekti patirti sunkias socialines pasekmes.

Asmeninį dėmenį vertindami per siaurai, rašantieji dažnai susidaro įspūdį, kad visuomenės normų nesilaikančių žmonių elgesį slopinti gali tik policijos ir kalėjimų grėsmė. Tačiau asmeninis dėmuo dažnai apriboja nusikalstamą elgseną ir siekiant išsaugoti fizinę gerovę: juk užpuolėjus kartais sumuša, o plėšikus – nušauna. Net ir prie sociumo nepritampantieji turi gyventi pagal savo subkultūros kodeksus, nepripažįstančius kai kurių nusikalstamos elgsenos formų. Sakoma, kad garbė būdinga ir vagims. Nusikalstamo elgesio atsisakoma tiek dėl baimės būti sužeistiems savo aukų, tiek dėl bendraamžių pasmerkimo, nors visuomenės socialinių kodeksų nepaisoma, o tikimybė pakliūti į policijos rankas yra nedidelė.

Trečiasis šaltinis, skatinantis įstatymų laikymosi elgesį, yra iš moralinių standartų kylančios *vidinės sankcijos*. Remiantis šia asmenine kontrole, nusikalstamus veiksmus sulaiko laukiamas vidinis pasmerkimas įsitraukus į netinkamą elgseną. Tokioms sankcijoms išsiplėtojus, tam, kad žmonės nesielgtų asocialiai, nebereikia įstatymų ir teisėsaugos pareigūnų. Tai veiksmingiausia netinkamo elgesio sulaikymo forma, nes asocialaus elgesio atsisakoma net ir tokiose situacijose, kai beveik ar visiškai nėra rizikos būti pagautam. Vis dėlto jeigu vidinės sankcijos nėra įsišaknijusios į socialinius standartus, vos tik asmeniniai troškimai pradeda prieštarauti visuomenės kodeksams, kad būtų paisoma kitų teisių ir gerovės, prireikia išorinių teisinių ar socialinių sankcijų grėsmių ir plačios socialinės priežiūros.

Išsami nusikalstamo elgesio sulaikymo teorija turi apimti vidinių sankcijų, socialinių sankcijų ir teisinių sankcijų apribojimus. Šalia *neigiamų sulaikymo veiksnių* – asmeninės, socialinės ir teisinės kainos už nusikaltimus – svarbūs ir nusikalstamos elgsenos *teigiami sulaikymo*

veiksniai, kurie taip pat turi patekti į sąvokines schemas. Taikant pastaruosius veiksnius, atskleidžiama socialaus elgesio nauda įveikia asocialaus elgesio gundymus. Dabar jau gerai žinoma, kad nepriimtinus elgesio modelius veiksmingiau pašalina teigiamų priemonių naudai pasiekti suteikimas, o ne bausmė už netinkamas. Norėdama įgyti aiškinamosios galios, elgesio sulaikymo teorija turi atsižvelgti į skirtingus nusižengiamojo elgesio kontroliavimo mechanizmus.

Sulaikomųjų poveikių matavimas

Sudėtinga atlikti tikslius eksperimentus, kuriuose būtų sistemiškai kaitaliojami įvairūs spaudimo veiksniai ir bausmės tapačiose bendruomenėse, todėl sunku nustatyti baudžiamųjų sankcijų sulaikomąją vertę. Vadinasi, tyrėjai mėgina įvertinti sulaikomuosius padarinius iš neaiškaus patikimumo natūralistinių duomenų. Dauguma baudžiamojo sulaikymo tyrimų teisines sankcijas ir socioekonominius rodiklius sieja su nusikaltimų dažniu. Tiriant teisines sankcijas, daugiausia dėmesio kreipiama į bausmės užtikrintumą ir sunkumą – du pagrindinius būdus, kuriais visuomenė mėgina didinti nusikalstamos elgsenos kainą. Jeigu tokie tyrimai remiasi patikimais duomenimis, jie gali suteikti tam tikros informacijos apie socialinę politiką, tačiau išsamiai nepaaiškina sulaikymo proceso. Šiuose tyrimuose atsižvelgiama tik į ribotą tarpinių kintamųjų grupę ir beveik be išimties taikoma koreliacinė analizė, kuri neleidžia nustatyti priežastingumo pobūdžio ir krypties.

Norint pasiekti baudžiamojo sulaikymo determinantų ir mechanizmų aiškinimo pažangą, reikia atlikti tyrimus, matuojančius lygmenį, kuriuo įvairūs neigiami sulaikomieji veiksniai – asmeniniai, socialiniai ir teisiniai – padeda kontroliuoti nusižengiamuosius veiksmus. Daugybinių elgesio determinantų negalima panaikinti suskirstant žmones į vienintelės dimensijos tipus pagal tai, kokios sankcijos – moralinės, socialinės ar teisinės – juos sulaiko. Nors tikima, kad dauguma žmonių yra tiek visuomeniški, kad jiems nereikia teisinių sankcijų, viduriniosios klasės suaugusiųjų tyrimai tokios prielaidos nepatvirtina (Wallers-

tein & Wyle, 1947). Dauguma vyrų ir kai kurios moterys yra atlaidūs nusižengimams, kurie tam tikrais atvejais būtų laikomi sunkiais nusikaltimais, ir beveik kiekvienas žino apie vieną ar daugiau rimtų nusikaltimų, galinčių užtraukti mažiausiai vienų metų bausmę. Plačiai toleruojamos neteisėtos veiklos neabejotinai yra dar dažnesnės.

Vertinant teigiamų sulaikomųjų veiksnių indėlį kontroliuojant nusikalstamumą, taip pat reikia atkreipti dėmesį į žmonių įgūdžius pasinaudoti socialiai priimtinomis priemonėmis tikslui pasiekti, ar naudingos yra šios alternatyvios priemonės ir į galimybes jas pasirinkti. Matuojant plačią determinantų grupę, aiškėja, kad nusikalstamo veiksmo tikimybę lengviau nustatyti, remiantis elgesio funkcine verte, moraliniais standartais ir socialinio spaudimo baime, o ne teisinių pasekmių baime (Tittle, 1977). Tokie rezultatai rodo, kad nusižengiamąją elgseną apriboja ne tik teisinės grėsmės, bet ir susikurtų ir socialinių pasekmių įvertinimas. Sulaikymą apibūdinant kaip nusikalstamo elgesio sustabdymą teisinėmis grėsmėmis sudėtinga būtų atmesti daugybinius, neteisinius determinantus, kurie iš tikrųjų daro didelę įtaką nusikaltimų plitimui. Tai, kokiu būdu asmeninės kompetencijos ir įvairūs apribojimų šaltiniai sąveikauja valdydami netinkamą elgseną, skirsis skirtingiems individams, nusižengiamiesiems veiksmams ir situacijoms. Daugybės šaltinių apribojamus veiksmus sulaikyti lengviau nei tuos, kurie pirmiausia remiasi teisinėmis grėsmėmis.

Sulaikymo padarinius tyrinėti itin sunku, nes juos atspindi nusižengiamųjų veiksmų nebuvimas. Kaip matėme, žmonės gali atsisakyti nusižengti dėl daugelio priežasčių. Užuot nagrinėję pagrindinius sėkmingo sulaikymo šaltinius, tyrinėtojai matuoja tik nusikaltimų dažnį, kuris išties rodo sulaikymo nesėkmes. Meier ir Johnson (1977) aiškiai parodė, kad sulaikymo padarinius galima visiškai suprasti tik analizuojant ir sėkmes, ir nesėkmes. Socialiniai veiksniai gali pakeisti įvairių sulaikančiųjų veiksnių stiprį, teisinės sankcijos gali įgyti sulaikomosios jėgos, nors nusikaltimų skaičius nesikeičia ar net didėja. Pavyzdžiui, jeigu visuomenės požiūris į tam tikrą uždraustą elgseną tapo atlaidesnis, teisinės grėsmės gali perimti asmeninių ir socialinių sankcijų funkciją. Jeigu nebūtų teisi-

nių sankcijų, nusikaltimų galbūt būtų daug daugiau. Tai rodo, kad teisinės sankcijos gali būti veiksmingos, net jei nusikaltimų skaičius auga. Ir, priešingai, didesnis tam tikro nemalonaus elgesio nuvertinimas visuomenėje gali paskatinti griežtus įstatymus, kuriems paprastai ir priskiriamas nusikaltimų skaičiaus mažėjimas, nors didžiąja dalimi tai lemia asmeninės ir socialinės sankcijos. Pastaruoju atveju pakitę įstatymai ir retesni nusikaltimai nėra susiję priežastiniais ryšiais, tačiau abu priklauso nuo socialinių vertybių pokyčių. Jeigu normos ir socialinės tvarkos pakinta anksčiau negu įstatymai (taip paprastai ir būna), sulaikymo padariniai neteisingai priskiriami teisinėms sankcijoms. Kaip rodo šie pavyzdžiai, negebėjimas įvertinti kiekvienos iš šių sankcijų stiprio gali lemti neteisingas išvadas apie teisinių baudų poveikį.

Nerimą kelia ir nelegalios elgsenos matavimai, kuriais remiasi dauguma baudžiamojo sulaikymo tyrimų. Nusikaltimų dažnį paprastai apibrėžia nusikaltimų, apie kuriuos pranešama, skaičius. Bausmės užtikrintumas nusakomas kaip pagautų ir nuteistų nusikaltėlių skaičius, palyginti su nusikaltimais, apie kuriuos pranešta; bausmės sunkumas matuojamas vidutine bausme kalėjime už skirtingus nusikaltimus. Skirtingose vietose ir skirtingu metu pranešimų apie nusikaltimus skaičius skiriasi, juolab kad tik apie nedaugelį nusikaltimų pranešama apskritai. Taigi sunku išmatuoti tikrąjį nusikalstamo elgesio paplitimą (Cook, 1980; Gibbs, 1975). Šie tyrimai kelia ir daugiau sunkumų: policija gali pakeisti nusikaltimų ataskaitas, kurios susijusios su jų darbo veikme; plačiai taikoma amnestija lemia mažesnę bausmę; paplitę nepilnamečių nusikaltimai neįtraukiami į įkalinimų suvestines. Abejodami policijos teikiamais duomenimis apie nusikaltimus, kai kurie tyrėjai atlieka apklausas, kuriose žmonės yra klausiami, ar jie kada nors buvo nusikaltimo aukomis.

Sulaikymo padariniai dažnai vertinami siejant teisinių sankcijų kitimus su nusikaltimų skaičiumi. Matuojant koreliaciją pagal duomenų visumą, sunku nustatyti, ar mažesnę bausmės riziką suvokiantys žmonės labiau linkę nusikalsti. Taip pat neaišku, ar greitai teisinių bausmių pokyčiai turėtų paveikti nusikaltimų skaičių. Rizikinga spręsti apie priežastis remiantis bendraisiais duomenimis. Be to, tarp nusikaltimo

įvykdymo, sulaikymo ir nuosprendžio paskelbimo praeina tam tikras laikas, todėl neaišku, kuriuo metu reikėtų šiuos rodiklius susieti. Dera prisiminti, kad dažnesni įkalinimai gali daryti įtaką mažesniam nusikaltimų skaičiui ne dėl bauginamo poveikio, o dėl to, kad recidyvistai pašalinami iš visuomenės. Taip pat reikia pažymėti, kad tarnautojų nusikaltimai, sulaukiantys didžiulio ilgalaikio visuomenės dėmesio, nepatenka į oficialiąją nusikaltimų statistiką. Dažnai neįtraukiama ir žala, kurią sukelia ganėtinai pelningos neteisėtos organizacinės tvarkos (Geis & Monahan, 1976; Rosenberg, 1984). Paprastai tiriama, kaip galima būtų sulaikyti atskirus pažeidėjus, tačiau beveik neatliekama tyrimų siekiant nustatyti, kaip sustabdyti žalingą visuomenei netinkamą organizuotą elgesį.

Ekonometriniai nusikalstamos elgsenos modeliai, kurie paskatino daug sulaikymo tyrimų, remiasi racionalistine prielaida, kad nusikaltėliai siekia didžiausių laimėjimų, apskaičiuodami kainą ir naudą (Ehrlich, 1979). Vis dėlto tikrinant šiuos modelius empiriškai svarbūs neteisėto elgesio determinantai arba neįtraukiami, arba pateikiami grubiais pakaitiniais rodikliais, kurie gali atspindėti bet kokį veiksnių skaičių. Tokių nepilnų sulaikymo modelių ir abejotino jo dėmenų matavimo negali atsverti net įmantri statistinė metodologija. Pavyzdžiui, nėra žinoma nusikalstamų veiksmų socialinė ir materialinė nauda, o asmeninė kaina matuojama remiantis vienu lengvai patikrinamu rodikliu – įkalinimo trukme. Tikroji asmeninė ir socialinė nusikaltimo kaina neįvertinama, nors ji gali reguliuoti asocialią elgseną labiau negu teisinės sankcijos (Tittle, 1977). Nors sprendimas įsitraukti į nusikalstamas veiklas, ko gera, priklauso nuo neteisėto ir teisėto elgesio santykiškos kainos ir naudos, individams prieinamos teisėtos priemonės, padedančios daugumai mūsų laikytis įstatymų, nevertinamos, išskyrus tokius stambius rodiklius kaip užimtumo lygmuo ir pan.

Atlikus tinkamus matavimus, toks praktiškas modelis gali būti pritaikytas nusikaltimams, kurių tikslas – gauti pelną, tačiau neaišku, kaip reikėtų vertinti tarpasmeninių nusikaltimų, pavyzdžiui, užpuolimų ar iššaginimų, ar su girtuokliavimu, nelegaliu lošimu ar draudžiamų nar-

kotikų vartojimu susijusių nusikaltimų naudą. Manoma, kad dauguma žmogžudysčių ir kitų nusikaltimų įvykdoma apsvaigus, taigi labai abejotina, kad nusikaltėliai tokiomis sąlygomis nuodugniai įvertintų kainą ir naudą ir siektų kuo daugiau pasipelnyti. Tai nereiškia, kad kilus pykčiui ar apsvaigus visiškai nemąstoma apie pasekmes. Veikiau esant tokios pakitusios būklės apie būsimas pasekmes mąstoma mažiau, kadangi susilpnėja elgesio kognityvi kontrolė.

Nemotyvuoti nusižengimai dažnai pateisinami suverčiant kaltę alkoholiui, nors išties elgesio ribas praplečia ne pats farmakologinis alkoholio poveikis, o sau atleidžiantis mąstymas. Vyrai, įsitikinę, kad vartoja alkoholinius gėrimus, elgiasi agresyviau ir parodo didesnį lytinį jaudinimą, žiūrėdami erotinius filmus ir klausydamiesi pasakojimų apie iššaginimus ir brutalų elgesį su moterimis, negu manantys, kad vartoja nealkoholinius gėrimus nepriklausomai nuo to, ar jų gėrimuose alkoholio buvo, ar ne (Briddell, Rimm, Caddy, Krawitz, Sholis, & Wunderlin, 1978; Lang, Goeckner, Adesso, & Marlatt, 1975; Wilson & Lawson, 1976). Alkoholis socialinį elgesį tiesiogiai veikia nedaug. Šių tyrimų metu paaiškėjo, kad alkoholis atpalaiduoja lytinio ir agresyvaus elgesio slopinimą ne fizinėmis, o kognityviomis priemonėmis. Kadangi dauguma emociškai sužadintų ar apsvaigusių individų nusikaltimų neįvykdo, padarinių nagrinėjimas padeda numatyti, kokia bus nusikalstamų veiksmų tikimybė tokioje būsenoje. Iš ankstesnio laukimų teorijų aptarimo prisimename, kad žmonės veikia iš dalies remdamiesi sprendimais apie padarinius, tačiau nebūtinai tinkamai jas įvertina.

Riboto, o ne optimalaus racionalumo modelį remia Carollo (1978) tyrimai, kuriuose įstatymus pažeidę ir nepažeidę suaugusieji ir nepilnamečiai sprendė apie įsitraukimą į nusikalstamą veiklą, esant skirtingai naudai, bausmėms ir skirtingai sėkmės ir įkliuvimo tikimybei. Priimdami sprendimus, žmonės svarsto tik kelis situacijos aspektus, o ne pasveria visus tinkamus veiksnius. Žmonės daug daugiau dėmesio kreipia į nusikaltimo naudą negu į galimas bausmes ir labiau remiasi sėkmės perspektyva negu galimybe būti sulaikytam. Taip pat galvoja ir kaliniai (Peterson & Braiker, 1981). Svarstydami apie įsitraukimą į nu-

sikalstamas veiklas, jie laukia nusikaltimo suteikiamos naudos, tačiau nedaug galvoja apie galimas baudžiamąsias pasekmes. Taigi nusikalstami sprendimai priimami panašiai kaip ir bet kokie kiti – keli veiksniai itin pabrėžiami, o kitos alternatyvos nagrinėjamos tik iš dalies. Žmonės labiau linkę galvoti apie naudą, o ne bausmes.

Elgesio sulaikymo teorija remiasi įsitikinimais apie bausmes ateityje už netinkamus veiksmus ir alternatyvių veiksmo linkmių naudą. Sėkmės galimybės labai priklauso nuo įgūdžių veiklai atlikti. Vadinasi, siekiant patikrinti šios teorijos prielaidas, reikia nuodugniai analizuoti, kaip žmonių sprendimai apie gebėjimus ir tikėtinus padarinius veikia jų elgesio pasirinkimus. Iš tikrųjų, išskyrus kelias išimtis, empiriniai sulaikymo tyrimai taiko neteisingus matavimus, remdamiesi neteisingomis paradigmomis. Tyrinėtojai susiejo grupinių nusikaltimų dažnį su grubiais bausmės užtikrintumo ir sunkumo rodikliais, o ne su asmeniniais įsitikinimais apie skirtingų nusikalstamų veiksmų riziką ir naudą. Įsitikinimai dažnai neatitinka tikrovės. Tyrėjai, užuot susiejęs suvokiamą veikmę ir įsitikinimus apie padarinius su veiksmais, nagrinėja teisinių bausmių ir nusikaltimų skaičiaus pokyčius tam tikru metu ar tam tikrose pavaldumo vietovėse (valstijose, grafystėse, miestuose) arba tyrinėja, ar dažnai skirtingi nusikaltimų tipai kinta kartu su teisinėmis bausmėmis už juos. Nors teorija išsakyta individualaus elgesio pasirinkimo terminais, ji tikrinama analizuojant grupes. Neatsižvelgiant į veikmę ir įsitikinimus apie padarinius ir sureikšminant grupinius duomenis, kyla daug neatitikimų tarp sulaikymo teorijos ir jai patikrinti naudojamų duomenų.

Buvo įdėta pastangų siekiant nustatyti suvoktos teisinių sankcijų rizikos ir neteisėto elgesio ryšį. Paternoster ir bendradarbiai daugumą tokių tyrimų kritikavo kaip siejančius šiuo metu suvokiamą grėsmę su praeities nusikalstama elgsena (Paternoster, Saltzman, Waldo, & Chiricos, 1983). Norint patikrinti, ar teisinės sankcijos veikia elgesį, tokia priežastinė tvarka yra netinkama. Šie autoriai ilgalaikio tyrimo metu nustatė, kad suvokiamą sulaikymo riziką itin veikia neteisėta elgsena. Jeigu neteisėtai pasielgę žmonės nesulaikomi, jie suvokia teisines bausmes kaip mažiau rizikingas. Vis dėlto suvokiamų teisinių sankcijų

sulaikomieji padariniai pasirodo besą silpni. Taip gali būti dėl to, kad tikimybė būti pagautam yra santykiškai nedidelė. Taip pat gali būti, kad suvokiama rizika kinta, todėl vertinami įsitikinimai nekontroliuoja neteisėtos elgsenos visus metus. Tačiau kiti įrodymai neigia tokį aiškinimą. Analizė, siejanti įsitikinimus su neteisėtais veiksmais, parodė, kad net esant labai trumpam laikui teisiniai baudžiamieji veiksmai draudžiamai elgsenai turi mažai įtakos (Minor & Harry, 1982). Šie ir kiti duomenys rodo, kad dauguma žmonių laikosi įstatymų, nes neteisėti siekiai jiems neatrodo patrauklūs arba juos sulaiko pirmiausia numatomos asmeninės ir socialinės sankcijos.

Teisinių sankcijų tikrumas ir sunkumas

Nedaug kas suabejotų, kad teisinių sankcijų grėsmė sulaiko neteisėtą elgesį. Jeigu būtų pašalintos visos teisinės bausmės už vengimą mokėti mokesčius, greitai būtų išeikvotas Federalinis iždas. Jei vyrai galėtų nebaudžiami žaginti, lytinių užpuolimų tikriausiai pasitaikytų dažniau. Jei už mašinos vagystę negrėstų teisinė bausmė, nemažai žmonių greitai pastebėtų, kad nebeturi brangių automobilių. Pagrindinis klausimas yra ne tas, ar teisinės grėsmės sulaiko neteisėtą elgesį, bet tas, ar didėjančios teisinės bausmės mažina nusikalstamumą.

Nors rezultatai nėra visiškai vienaprasmiai, koreliacinių tyrimų duomenys iš esmės parodo, kad didėjantis suėmimo ir bausmės tikrumas susijęs su mažėjančia nusikalstamo elgesio tikimybe (Erickson & Gibbs, 1976; Jensen, Erickson, & Gibbs, 1978; Palmer, 1977; Tittle & Rowe, 1974). Paprastai koreliacija yra žema arba vidutinė, kiek didesnė su nuosavybe susijusiems nusikaltimams negu užpuolimams ar žmogžudystėms (Blumstein, Cohen, & Nagin, 1978; Geerken & Gove, 1977). Ekonometrinė analizė pateikia kitokius duomenis. Taip atsitinka dėl to, kad į sulaikymo modelį paprastai įtraukiami kitokie priežastiniai veiksniai, daromos kitokios prielaidos apie šių veiksnių įtaką nusikalstamumui ir naudojami kitokie analizės metodai. Taigi galiausiai ir išvados būna skirtingos (Brier & Fienberg, 1980; Ehrlich, 1973). Neturint patikimos teorijos, padedančios parinkti galimus

nusikalstamos elgsenos determinantus ir tinkamai juos matuoti, net įmantriausi analizės būdai negali teikti patikimų atsakymų.

Tai, kad bausmės tikrumas susijęs su nusikaltimų skaičiumi, nebūtinai reiškia, kad teisinės grėsmės yra tinkamo elgesio priežastis. Jeigu nusikaltimų labai gausu, policija turi itin daug darbo ir mažėja galimybės suimti pažeidėjus, tai mažėja ir suėmimų skaičius (Logan, 1975). Toliau analizuojant priežastis, reikia atsižvelgti ir į tai, kad suėmimų ir nusikaltimų skaičių gali veikti ir trečiasis veiksnys, t. y. socialiniai ir moraliniai imperatyvai didžiąja dalimi gali būti atsakingi tiek už griežtus įstatymus, tiek už neteisėtą elgesį. Iš tiesų yra tokius padarinius patvirtinančių tyrimų (Erickson, Gibbs, & Jensen, 1977). Kuo nepalankiau vertinamas tam tikras nusikaltimas, tuo mažiau žmonės linkę jį įvykdyti. Ryšys tarp bausmės sunkumo ir teisėto elgesio itin mažėja, jeigu suvokiamo peiktinumo įtaka yra pašalinama. Erickson ir bendradarbiai teigia, kad smerkiama visuomenės nuostata į tam tikrus nusikaltimus juos sulaiko, skatina piliečius nutraukti neteisėtą veiklą, o teisėsaugos pareigūnus – pagauti ir nubausti nusikaltėlius. Skirtingose valstijose ir grafystėse vyraujantys vertybių skirtumai taip pat paaiškina glaudų ryšį tarp suėmimų tikrumo ir nusikaltimų skaičiaus. Šiame reguliavimo procese teisinės grėsmės nėra pagrindinis sulaikantysis veiksnys, veikiau griežti reikalavimai patvirtina moralines piliečių vertybes.

Siekiant įvertinti, kaip įvairūs veiksniai keičia nusikalstamumą, vis dažniau taikoma daugiavariacinė koreliacinė analizė, kartu kontroliuojant kitų veiksnių padarinius. Norint gauti daugiau informacijos, tokiai analizei dera nuodugniai apibrėžti tinkamus priežastinius veiksnius ir jų priežastinį pirmumą. Jeigu neatsižvelgsime į socialinių standartų įtaką, galime pervertinti teisinių sankcijų poveikį tais atvejais, kai teisinių sankcijų ir neteisėtos elgsenos tarpusavio ryšys susijęs su šiuos abu faktorius veikiančiais socialiniais standartais. Taigi teisinių sankcijų ir nusižengiamo elgesio ryšys gali esmingai pasikeisti priklausomai nuo kitų į analizę įtrauktų determinantų ir nuo jų nepriklausomų įtakų vertinimo tvarkos. Jeigu nėra aiškaus teorinio pagrindo, daugiavariacinė koreliacinė analizė gali pateikti skirtingas išvadas. Skirtingos sankcijos gali veikti viena kitą, todėl veikiausiai nusikalstamas veiklas jos reguliuoja kartu.

Yra mažai įrodymų, kad bausmės sunkumo didinimas veikia nusikaltimų skaičių, išskyrus žmogžudystės atvejus (Erickson & Gibbs, 1976; Tittle, 1969). Turbūt dauguma žmonių ganėtinai bauginančiomis laiko visa apimančias socialines teistumo už nusikaltimą pasekmes, todėl tolesnis bausmės didinimas nebeatneša sulaikymo. Šių atradimų taikymai policijai taip pat yra svarbūs. Daug lengviau išleisti įstatymus, numatančius griežtas bausmes, negu sugalvoti, kaip nusikaltėlius pagauti. Teritorijos, kurias reikia saugoti, tokios didelės, kad net labai padidinus policijos pajėgas daugelyje vietovių policija vis tiek nepatruliuoja, todėl tikimybė, kad nusikaltėliai bus pastebėti ar sulaikyti, nepadidėja. Tyrimas, kurio metu gretimose miesto srityse patruliavo tiek, kiek įprasta, kur kas mažiau ir kur kas daugiau policijos, parodė, kad per metus suėmimų ir nusikaltimų skaičiai nepakito (Kelling, Pate, Dieckman, & Brown, 1975). Šiuos rezultatus patvirtina ir koreliaciniai tyrimai, rodantys, kad policijos pajėgų didinimas nesumažina nusikaltimų skaičiaus (Levine, 1975). Policijos įtaką nusikalstamumui geriau analizuoti nusikaltimų skaičių siejant su policijos veikla, o ne su patrulių skaičiumi. Sunku pasakyti, ar stipresnės policijos pajėgos sulaiko nusikalstamas veiklas, nes analizė daugiausia remiasi spėjamais policijos elgesio rodikliais, tiesiogiai nagrinėjant, ar stipriai policija siekia priversti piliečius laikytis įstatymų (Jacob & Rich, 1980; Wilson & Boland, 1978).

Kilus neįprastai didelei nusikaltimų bangai, toje vietoje paprastai sutelkiama daugiau policijos pajėgų. Jeigu vietovė uždara, pavyzdžiui, metro traukiniuose ar stotyse, tokia padidinta apsauga gali mažinti nusikalstamumą (Chaiken, Lawless, & Stevenson, 1974). Vis dėlto neteisėtos elgsenos mažėjimą paprastai pirmiau veikia neoficiali socialinė kontrolė, o teisinės bausmės griežtėja vėliau (Bandura, 1973; Dupont & Greene, 1973), todėl sunku nustatyti, ar nusikalstamumo mažėjimas susijęs su policijos priežiūra, ar su visuomenės susirūpinimu. Jeigu tam tikruose rajonuose sutelkiamos didelės policijos pajėgos, nusikalstamumas gali laikinai sumažėti, tačiau nusikalstama veikla dažniau gali būti vykdoma gretimuose rajonuose arba nusikaltėliai po kurio laiko pradeda elgtis dar įžūliau, nes geriau susipažįsta su policija ir jos patruliavimo modeliais (Chaiken, 1978).

Taikant laiko epizodų analizę tariamo eksperimento metodu galima vertinti teisinių sankcijų poveikį. Remiantis šiuo požiūriu, lyginami ilgai stebimų nusikalstamumo rodiklių pokyčiai su pokyčiais, atsiradusiais įvedus griežtesnes bausmes. Tokia analizė rodo, kad po neįprastai didelių nusikaltimų skaičių užfiksavimo paprastai galima stebėti nusikalstamumo mažėjimą, net netaikant savito spaudimo. Pavyzdžiui, viešai paskelbta kovos su greičio viršijimu akcija gali būti susijusi su mažesniu mirčių kelyje skaičiumi, tačiau panašiai nutinka ir tada, kai įvyksta neįprastai daug eismo nelaimių, o teisinės grėsmės nedidėja (Ross & Campbell, 1968). Akivaizdu, kad nelaimių paskelbimas, o ne gresiančios bausmės skatina vairuoti atsargiau. Net tais atvejais, kai žmonės be jokio įtarimo tikrinami ieškant neblaivių vairuotojų, sunkios bausmės laikinai sumažina eismo nelaimių skaičių, tačiau šis poveikis yra trumpalaikis (Ross, 1982). Paskelbus informaciją apie sulaikytus neblaivius vairuotojus, rizika būti suimtam ir nuteistam už vairavimą išgėrus suvokiama kaip didesnė. Viešas triukšmas dažnai lemia griežtus įstatymus, tačiau nei policija, nei teismai nenori jų taikyti nuolat, nes paprastai yra ir taip per daug apkrauti. Jeigu griežti įstatymai nėra tinkamai taikomi, jų sulaikomasis poveikis ilgai netrunka. Kadangi tikimybė būti suimtam yra labai maža, žmonės greitai supranta, jog teisinių bausmių rizika yra nedidelė. Neilgai trukus grįžtama prie senų įpročių.

Norint, kad bausmės tikrumas ir sunkumas nors kiek padidėtų, itin apsunkinama teisėsaugos sistema ir visa visuomenė. Nors suimama ir patraukiama į teismą tik maža įstatymų laužytojų dalis, teismai vis viena taip apkrauti bylomis, kad bylai išnagrinėti prireikia mėnesių ar metų. Kalėjimai perpildyti, taigi kyla rimtų pavojų ir kaliniams, ir jų prižiūrėtojams. Ilgesnė bausmės trukmė smarkiai nepaveikia nusikaltimų skaičiaus, tačiau ironiška, kad ji gali susilpninti teisinių sankcijų sistemą. Perkrauti teismai ir sausakimši kalėjimai skatina tenkinti malonės prašymus sumažinti bausmę ar atsisakyti įkalinimo. Jeigu įstatymo numatyta bausmė už nusikaltimą yra per didelė, tiek teisėjai, tiek prisiekusieji mažiau stengiasi nubausti nusikaltėlius tais atvejais, kai mano, jog ilga bausmė kalėjime visuomenei atneš daugiau žalos negu naudos. Kuo sun-

kesnė bausmė, tuo mažiau žmonių nuteisiama ir tuo mažiau nusikaltėlių įkalinama (Erickson & Gibbs, 1976; Kerr, 1978). Visuomenė reikalauja užtikrintų ir griežtų bausmių, tačiau neatsižvelgia, kaip tai atsilieptų policijai, teismams, teisėjams, kalėjimams ir kalinių šeimoms jų įkalinimo metu. Apie nemažą dalį nusikaltimų nesužinoma. Siekiant sėkmingiau išaiškinti nusikalstamus veiksmus, reikėtų taikyti socialines ir elektronines sekimo priemones, kurios kėsinasi į asmenines ir pilietines teises. Nemaža visuomenės dalis tikisi, kad įstatymai padės išspręsti daugelį žmonių sunkumų, tačiau, kaip sakėme pirmiau, papildomos išlaidos spaudimo sistemai nebūtinai didina elgesio sulaikymą.

Galima būtų teigti, kad ilgos bausmės mažina nusikalstamumą, nes nuolat linkę įstatymus pažeisti žmonės būdami kalėjime to daryti negali. Išties taip ir būtų, jeigu ilgi įkalinimo terminai nedarytų įtakos suėmimų ir nuteisimų sumažėjimui ir jeigu įkalintų nusikaltėlių nepakeistų nauji. Posakis, kad kiekvienas sprendimas turi trūkumų, tinka ir socialiniam atskyrimui. Nors smulkūs pažeidimai ir keisti nusikaltimai gali būti vykdomi paskirai, dauguma nusikalstamų veiklų apima kolektyvines pastangas. Kai kurie analitikai daro prielaidą, jog suimami mažiau sumanūs ir neprotingai rizikuojantys, o juos pakeičia meistriškiau nusikalstamu verslu užsiimantys naujokai (Cook, 1977). Jeigu nelegali veikla yra labai naudinga, suėmus keletą žmonių, besiverčiančių narkotikų kontrabanda ar organizuotomis vagystėmis, jų skaičius nesumažės. Kadangi vieną nusikaltėlį greitai pakeičia kitas, socialinis nusikaltėlių atskyrimas nebūtinai sumažina nusikaltimų skaičių. Šiek tiek nusikalstamumą sumažinti galima taikant ilgą įkalinimą už pavienius nusikaltimus. Tačiau suėmimų ir nuteisimų skaičiai labai maži, taigi ilgesnis suimtųjų įkalinimo laikas didelės įtakos bendrajam nusikalstamumui neturi (Cohen, 1983).

Nors teisinės bausmės išties iš dalies mažina nusikalstamumą, tai nereiškia, jog yra surastas praktiškas problemos sprendimas. Nusikalstamomis veiklomis paprastai užsiima jauni žmonės. Kad jaunimas mažiau domėtųsi nusikalstamais siekiais, reikia, kad jaunų žmonių elgsenos standartai būtų nukreipti į visuomenę, jie turėtų pakankamus

vidinio reguliavimo įgūdžius ir socialų gyvenimo stilių atitinkančias kompetencijas. Investuojant į socialinę paramą socialiai raidai galima sėkmingiau mažinti nusikalstamumą nei išleidžiant didžiules pinigų sumas stengtis sugauti, nuteisti ir nubausti jau pasinėrusius į nusikalstamą gyvenimą nusikaltėlius.

Visuomenėje plačiai tikima, kad nusikalstamumą kontroliuoti padeda greitos, užtikrintos ir sunkios bausmės, tačiau neatsižvelgiama nei į didelę kainą ir sunkumus taikant šias priemones, nei į nedidelę grąžą, kurią atneša padidintos teisinės grėsmės. Daugumos teisininkų požiūriu (Packer, 1968; Zimring & Hawkins, 1973), teisinės sankcijos yra netinkamas ir labai brangus būdas reguliuoti žmonių elgesį. Nors teisinės bausmės padeda sulaikyti neteisėtus veiksmus, kai asmenys nori nusikalsti, teisinių sankcijų didinimas labai brangiai atsieina visuomenei. Praktiškai vertinant teisinių sankcijų ribas, skatinama rimčiau apsvarstyti alternatyvias sulaikančiųjų veiksnių formas, kurios būtų tiek pat veiksmingos kaip moralinės ar socialinės sankcijos skatinant visuomenę laikytis įstatymų.

Nuomonės apie teisinę riziką ir įstatymų laikymasis

Kaip matėme, teisinių sankcijų sulaikomieji padariniai remiasi įsitikinimais apie sulaikymo ir bausmės už nusikaltimą galimybes. Šis psichologinis mechanizmas yra naudingas, nes rizika, suvokiama kaip didelė, skatina laikytis įstatymų, nors tikrų bausmių tikimybė yra nedidelė. Net investavus daug pinigų, siekiant padidinti tikrų bausmių tikimybę ir teisines galias, tokie pokyčiai nebūtinai veiktų nusikalstamos elgsenos paplitimą, nebent jeigu keistų visuomenės įsitikinimus. Kadangi įsitikinimai apie elgesio riziką ir naudą yra svarbūs priežastiniai veiksniai, svarbu tyrinėti tokius įsitikinimus ir netinkamą elgesį veikiančius faktorius siekiant nustatyti, kokios psichologinės priemonės gali padėti sulaikyti nusižengimus. Kuriamas strategijas, kaip teisinės grėsmės galėtų sumažinti netinkamą elgseną, iš dalies reikėtų vertinti atsižvelgiant

į tai, ar jos gali veiksmingai sustiprinti įsitikinimus, kad nusikaltėliai bus nubausti.

Meier (1978), aptardamas policijos vaidmenį elgesio sulaikymui, iškelia mintį, jog pastangos sulaikyti nusikaltimą teisinėmis grėsmėmis labiausiai turėtų būti nukreiptos į įsitikinimų, jog nusikaltimas susijęs su didele bausmės rizika, stiprinimą. Kadangi bausmės tikrumas sulaiko labiau nei jos sunkumas, būtent įsitikinimai apie suėmimo ir nuteisimo galimybes labiausiai skatina apriboti savo elgesį. Vis dėlto dera atsižvelgti ir į tai, kad įstatymai kartu išreiškia ir visuomenės vertybes ir kartu yra sulaikantieji veiksniai. Netinkamai elgsenai taikomos švelnios bausmės gali ją paskatinti, nes atspindi atlaidžią visuomenės nuostatą, net jeigu teisinės grėsmės turi mažą sulaikomąjį poveikį. Jeigu teisinės pasekmės, palyginti su nusikaltimo rimtumu, yra lengvos, sankcijoms kyla rizika toleruoti nusikalstamą elgseną. Kai kurie autoriai teigia, kad teisinės sankcijos vertingesnės suteikiant kolektyvinius moralinius standartus negu tiesiogiai sulaikant netinkamą elgesį (Chein, 1975). Šiame netiesioginiame įtakos kelyje teisiniai draudimai sustiprina moralinius standartus, kurie, savo ruožtu, sulaiko nusižengiamąją elgseną.

Daugumos žmonių įsitikinimai apie nusikalstamos elgsenos keliamą riziką susidaro ne iš tiesioginės asmeninės patirties, o remiantis informacija apie kitų žmonių patirtį ir pasakojimais apie teisėsaugos sistemos veikmę. Todėl svarbu, kad apie teisinius sulaikomuosius veiksnius būtų skelbiama viešai. Tiems žmonėms, kurie beveik ar visiškai nėra nusikaltę, vieša informacija apie nusikaltėlių suėmimą ir nuteisimą didina teisinių sankcijų grėsmę, nes perduoda įspūdį, kad už nusikaltimą suėmimo išvengti yra sunku. Pavyzdžiui, laikraščiai pateikia apie 5 kartus didesnį suėmimų už vagystes skaičių negu yra iš tikrųjų (Parker & Grasmick, 1979). Atrenkama informacija, kuri pabrėžia suėmimus, bet kreipia mažai dėmesio į bausmės išvengimą, sureikšminamas nusikaltimų pavojus.

Didinti suvoktą riziką taip pat padeda vieši oficialūs pranešimai apie didesnes policijos pajėgas tam tikrose vietovėse arba griežtesnį įstatymo taikymą. Kurdama įsitikinimus žiniasklaida gali sumažinti

nusikaltimų skaičių, net jei tikroji suėmimo tikimybė išlieka nepakitusi (Meier, 1978; Ross, 1973). Viešai skelbiamos bendruomenės programos, kuriomis gyventojai siekia kovoti su nusikalstamumu kaimynystėje, didina suvoktą riziką. Sutelkdami bendras pastangas apsisaugoti nuo nusikaltimų ir smerkdami nusikalstamas veiklas, bendruomenės nariai taip pat didina socialinių sankcijų galią.

Į įsitikinimus nukreiptas požiūris į teisinius sulaikančiuosius veiksnius tampa itin svarbus vietovėse, kur nusikalstama dažnai, tačiau nusikaltėliai nėra sulaikomi. Tariamos teisinės grėsmės šių vietovių gyventojams neatrodo labai patikimos. Ten, kur nusikaltimai dažni, siekiant išlaikyti teisinių sankcijų baimę, reikia kartkartėmis šias sankcijas iš tikrųjų pritaikyti. Teisinės grėsmės gali tapti labiau bauginančios, jeigu iš anksto nežinoma, kad vietovėje pasirodys policija, jeigu patruliai neuniformuoti, nes tokiais atvejais sunkiau numatyti, kada yra santykiškai saugu ar rizikinga įvykdyti nusikaltimą. Kai sunku nuspėti, kada saugu nusikalsti, kuriamas bendras pavojaus išgyvenimas. Tačiau jeigu nepateikiama teigiamų sulaikymo priemonių ir kaimynai aktyviai nedalyvauja stabdant nusikalstamą elgseną, tokia taktika nėra labai paveiki.

VII skyrius

NETIESIOGINIAI SKATINAMIEJI VEIKSNIAI

- Netiesioginis apdovanojimas
- Netiesioginė bausmė
- Veikiantys mechanizmai
- Informacinė funkcija
- Motyvacinė funkcija
- Emocionali funkcija
- Vertinamoji funkcija
- Teisiniai suvaržymai per netiesioginę įtaką

Žmonės gyvena ne atskirti asmeniniame pasaulyje. Kaip socialinės būtybės, jie stebi kitų elgseną ir tai, kada jie yra baudžiami, ignoruojami arba apdovanojami. Taigi jie gali gauti naudos iš kitų klaidų ar sėkmių lygiai taip pat, kaip ir iš savo tiesioginių patirčių. Ankstesniame skyriuje aptarėme, kad simbolinis gebėjimas mokytis kognityvių ir elgesio įgūdžių turi svarbią funkcinę vertę. Tas pats simbolinis gebėjimas leidžia žmonėms reguliuoti veiksmus remiantis netiesioginiu žinojimu apie galimą veiksmų naudą ar riziką. Iš tikrųjų jei žmogaus elgesys priklausytų tik nuo asmeniškai patiriamų pasekmių, daugelis žmonių neišgyventų ankstyvosios raidos pavojų. Kiekvienas iš tų, kurie išgyventų savo pačių klaidas, turėtų viską kartotinai atrasti varginančiais bandymais ir klaidomis – kas veikia ir kas neveikia kasdienėse sąveikose su jų aplinka. Laimei, daugelio pavojų ir nemažai nuobodulio žmonės išvengia dėl gebėjimo mokytis iš kitų patirties.

Norint suprasti žmogaus elgesį, netiesioginių skatinamųjų veiksnių įvertinimas yra svarbus dėl kelių priežasčių. Matomi padariniai elgesį gali keisti lygiai taip pat, kaip ir tiesiogiai patiriamos pasekmės. Bendroji taisyklė teigia, jog matymas, kad tam tikras elgesys kitiems lemia sėkmę, didina polinkį, kad stebintieji elgsis panašiu būdu. Ir, atvirkščiai, jeigu matoma, kad už tokį elgesį baudžiama, tikimybė, jog stebintieji elgsis panašiai, mažėja.

Dar svarbesnis yra įrodymas, jog keičiant išorinių skatulių vertę ir galią matomi padariniai gali turėti įtakos motyvacijos lygmeniui. Skatulio vertė labiau priklauso nuo ryšio su kitais skatuliais nei vien nuo jo vidinių savybių (Premack, 1965). Tyrimai, nagrinėjantys, kaip išorinių skatulių valentingumas apspręstas racionaliai, rodo, jog priklausomai nuo ankstesnių padarinių tipo, dažnio ir dosnumo padariniai gali būti

apdovanojantys arba baudžiantys. Atpildai veikia kaip bausmė, jeigu lyginami su anksčiau gautu malonesniu atpildu, tačiau skatina, jei lyginami su ankstesnėmis bausmėmis arba neapdovanotais atvejais (Buchwald, 1959a, 1959b, 1960).

Skatulius gali keisti tiek socialinis lyginimas, tiek lyginimas su asmenine patirtimi. Skatulių priešybė, atsirandanti dėl skirtumų tarp matomo ir asmeninio patyrimo pasekmių, veikia žmones panašiai kaip nesutapimas su asmeniniais praeities padariniais. Žmonės pasveria asmeninius padarinius ir lygina juos su kitų gautais už panašų elgesį. Matomi padariniai kuria standartus, pagal kuriuos sprendžiama apie asmeninio elgesio padarinių lygybę ir vertę. Tas pats pagyrimas neveiks skatinamai žmonių, kurie matė, kad toks pat veiksmas įvertinamas geriau, tačiau bus suprastas kaip pastiprinantis, jeigu kiti buvo už tai vertinti prasčiau. Keletą tikėtinų atsakų į nevienodą elgesį apsprendžiančių veiksnių aptarsime vėliau.

Santykinės skatulių savybės veikia ne tik elgesį ir motyvaciją, bet ir asmeninio pasitenkinimo ar nepasitenkinimo lygmenį. Jautrumas skirtuminiam elgesiui susiformuoja ankstyvame gyvenime, kai su vaikais dažnai elgiamasi nevienodai dar prieš tai, kol jie pradeda suprasti tokio elgesio priežastis. Vaikai mato, kad vyresni broliai, seserys ar bendraamžiai eina miegoti vėliau, daro daugiau įdomių dalykų ir džiaugiasi didesne laisve. Paaiškinimai dėl tokios akivaizdžios nelygybės lengvai nenuramina, net jeigu jie ir supranta, kad tam tikri apdovanojimai ar teisės yra susietos su vyresniu amžiumi. Nevienodumai dar labiau liūdina, kai jie remiasi sutartiniu pirmavimu. Nevienodo elgesio trikdantys aspektai išsiplečia ir yra perkeliami į vėlesnius metus pakurstydami paslaugų, socialinio pripažinimo, darbo užmokesčio ir karjeros netolygumus. Vienodi atpildai skatina gerovės išgyvenimą; nevienodas elgesys sukelia nepasitenkinimą ir pasipiktinimą. Emociniai patiriamos nelygybės padariniai ir ateityje pabrėžia skatulių tvarkų socialinio lyginimo svarbą.

Lyginamasis padarinių vertinimas nėra pasyvus procesas, kurio metu stebintieji tiesiog lygina savo padarinius su tais, kuriuos mato

gaunant kitus. Žmonių gyvenimo situacijos ir tai, kokio pobūdžio apdovanojimus ar nuobaudas jie gauna, labai skiriasi. Tie, su kuriais lyginama asmeninė patirtis, turi būti pasirenkami iš plataus galimų variantų spektro. Pavyzdžiui, mokytojai gali lyginti savo atlyginimus su kolegų – regioniniu arba nacionaliniu masteliu – atlyginimo lygmeniu arba kitų profesijų darbuotojų atlyginimais. Pasitenkinimas savimi bus labai susijęs su atliekamu lyginimų tipu. Šališki lyginimai kelia nepasitenkinimą; tinkami paprastai lemia pasitenkinimą savimi. Tie žmonės, kurie pasirenka nerealius atpildo laukimus kuriančius lyginimo objektus, išgyvena didelį nepasitenkinimą savimi.

NETIESIOGINIS APDOVANOJIMAS

Matymas, kad kitų veiksmai duoda gerus rezultatus, didina tikimybę, jog stebintieji irgi elgsis panašiai. Bet modeliuojamų veiksmų stebėjimas gali savaime skatinti stebinčiuosius užsiimti panašiomis veiklomis (Bandura, 1962; Kaplan, 1972; Phillips, 1968). Vis dėlto siekiant įsitikinti, jog netiesioginiai skatuliai sukelia priežastinius ryšius, dar reikia įrodymų, jog apdovanojimo už modeliuojamą elgesį stebėjimas mėgdžiojimą skatina labiau nei tai, kad ta pati modeliuojama elgsena pasireiškia be akivaizdžių pasekmių.

Gausu tyrimų, rodančių, jog skatinant panašaus elgesio atliktį modeliavimas su apdovanojimu paprastai yra veiksmingesnis už vien modeliavimą. Tačiau matomų pasekmių sukeliama įtaka kinta priklausomai nuo to, kaip stebintieji vertina padarinius, ir nuo to, kokio tipo elgesys yra modeliuojamas. Jeigu lengvai pastebimas elgesys yra nereikšmingas ir vyksta drauge su stipriu situaciniu skatinimu tą elgesį atlikti, žmonės mėgdžios nepriklausomai nuo to, ar modelis buvo apdovanotas, ar ne. Esant tokioms aplinkybėms, informacija, kaip elgtis, gaunama tik iš pačių modeliuojamų veiksmų – matomi apdovanojimai

neteikia jokios papildomos informacijos. Situacinės atlikties reikalavimai netiesioginių skatulių įtaką daro neaiškią.

Labiau tikėtina, kad matomi teigiami padariniai skatins priimti veiklas, kurioms atlikti reikės pastangų ir kitų nemalonių aspektų, tokiu būdu reikalaujant papildomų skatulių už jų atliktį. Pavyzdžiai rodo, kad žmonės mieliau laikysis griežtų standartų, kurie mažina pasitenkinimą savimi (Bandura, Grusec, & Menlove, 1967b), pasirinks mažiau mėgstamus patiekalus (Barnwell, 1966), aukos materialines gėrybes (Presbie & Coiteux, 1971), atskleis asmeninius sunkumus, kuriuos paprastai pasilaikytų sau (Marlatt, 1972) ir imsis veiksmo linkmių, kurioms anksčiau priešinosi (Clark, 1965), jeigu tik matys, kad už tokius veiksmus labiau giriama, palyginti su tais elgsenos modeliais, kurie negauna jokio pripažinimo.

Jeigu asmuo patiria pasekmes grupėje, matomi padariniai gali veikti grupės, kaip visumos, elgesį. Net ir švelnus pagyrimas ar papeikimas gali skatinti grupės narius priimti giriamus veiksmus ir vengti smerktinų (Kazdin, 1981; Kounin, 1970). Netiesioginė įtaka sukelia daugybinių padarinių, nes vienu metu gali pasiekti daug žmonių. Be to, asmenys, kurie buvo netiesiogiai paveikti, tampa modeliu kitiems jų tiesioginėje aplinkoje. Šie antriniai pastiprinto modeliavimo padariniai ir toliau didina netiesioginio poveikio apimtis. Televizijos transliuojamo modeliavimo atveju – jo pasiekiamumo diapazonas yra labai platus – net jeigu pakeičiamas mažos auditorijos elgesys, tai gali sukurti plačiai išplitusį poveikį. Visa tai puikiai parodo pastiprinto vartotojiško elgesio modeliavimo naudojimas per nacionalines reklamos kampanijas. Net ir 5 proc. padidėjęs pirkėjų skaičius duoda didelį pelną, nes tai yra tūkstančiai žmonių.

Sudėtingiausias elgesys yra valdomas taisyklių, kurias nelengva atskirti. Kalbos taisyklės, sprendimų apie įvykius standartai ir sprendimo priėmimo strategijos dažnai turi būti išgaunamos iš modeliuojamo elgesio subtilių ypatybių, lydimų nereikšmingų dalykų. Jeigu matoma, kad modeliai apdovanojami atrenkamai, priklausomai nuo to, ar jie pritaikė tam tikrą taisyklę, ar jos nepritaikė, stebėtojams lengviau nustatyti susijusias savybes ir suprasti pagrindinę taisyklę (Bandura, 1971a;

Rosenthal & Zimmerman, 1978). Kaip matysime, modeliuojamo atsako pasekmių teikiama papildoma informacija apie taisyklės parametrus kur kas palengvina taisyklėmis valdomo elgesio mokymąsi.

Matomi apdovanojimai turi mažai įtakos, jeigu modeliuojama elgsena yra taip akivaizdžiai netinkama lyčiai, statusui ar socialiniam stebėtojų vaidmeniui, kad juos nelengva įtikinti jį perimti (Bandura, 1965b; Dubanoski, 1967). Tokio pobūdžio konfliktinėje situacijoje atskirai arba kartu gali veikti du įtakos šaltiniai. Jei kiti yra apdovanojami už elgesį, kuris pažeidžia stebėtojo vidinius standartus, stebėtojų numatomos savęs nuvertinimo reakcijos sulaiko juos nuo modeliuojamos elgsenos atlikties. Net jei apdovanojamas elgesys nėra asmeniškai smerktinas – šiuo atveju yra mažas vidinis pasipriešinimas – stebėtojus nuo jo pritaikymo gali sulaikyti socialinio nepritarimo dėl netinkamo elgesio baimė. Kai dėl elgsenos tinkamumo visiškai sutariama, netinkamų veiksmų apdovanojimas yra laikomas veikiau ekscentrišku nei socialine sankcija, kurią galima pritaikyti asmeniniam gyvenimui. Kad netinkama elgsena būtų įteisinta, reikia pasikartojančio netiesioginio įtaką darančių modelių apdovanojimo.

Netiesioginių padarinių socialinis poveikis labai priklauso nuo jų informatyvumo. Jeigu jie perteikia mažai naujos informacijos, tai turės labai menką arba neturės jokio poveikio. Daugelyje situacijų tinkamą elgesį apsprendžia labiau nusistovėjusios socialinės normos nei natūralūs elgesio padariniai. Iš tiesų daugelis iš tų „tinkamų" elgesio būdų yra apsunkinantys arba keliantys diskomfortą. Natūralios pasekmės neverčia ryšėti kaklaraiščio alinančiame karštyje. Jeigu tinkami būdai yra nustatyti nurodymais, mokydamiesi visuotinai priimtų normų, žmonės pasikliauja modeliuojamų veiksmų socialiniais padariniais. Tačiau jei veiklos sėkmei reikalingos žinios ir įgūdžiai, egzistuoja esminis ryšys tarp kompetencijos ir jos padarinių. Kitaip tariant, valdant fizinę ir socialinę aplinką, įgudusios atliktys veikia akivaizdžiai geriau nei netobulos. Kaip teisingai valdyti burlaivį, aišku iš to, kaip juda laivas. Apie skirtingų mokėjimų modeliavimo naudą sau stebintieji gali spręsti pagal natūralius rezultatus. Taigi jeigu elgesys natūraliai duoda tam tikros

naudos arba žalos, stebėtojams nereikalinga informacija, kurią suteikia paskatinimas arba kritika. Esant tokioms aplinkybėms, netiesioginės išorinės pasekmės nesukuria daug papildomos įtakos. Taip pat jos nėra veiksmingos, jei sutartiniai ir vidiniai padariniai nedera (pavyzdžiui, kai itin efektyvūs veiksmai užtikrinant vertingus apdovanojimus yra socialiai nepriimtini).

Apdovanoto elgesio tipas padeda paaiškinti keletą netiesioginių padarinių kintamų poveikių. Vis dėlto matomų padarinių vertė yra, ko gera, dar svarbesnis determinantas. Laboratoriniuose tyrimuose modeliams teikiamų apdovanojimų sudedamąja dalimi dažniausiai buvo švelnus pagyrimas. Tai, kad nepažįstamieji modeliams duoda trumpas instrukcijas dėl nereikšmingo elgesio, labiausiai paveikia tuos stebėtojus, kurie linkę patikti kitiems (Marlowe, Beecher, Cook, & Doob, 1964). Tokie tyrimai negali paaiškinti, kokiu mastu žmonės savo veiksmus iš dalies kreipia pagal kitų patirtis.

Kitaip nei laboratorinėse situacijose, kur pirmenybė teikiama sutartinėms, žodinėms pasekmėms, kasdieniame gyvenime netiesioginiai skatinamieji veiksniai dažnai turi nemažą įtaką žmonių gyvenimams. Kaip matėme ankstesniame skyriuje, naujovių sklaida itin priklauso nuo naujų elgesio būdų ir socialinių tvarkų stebėtos veikmės. Pramonėje įdiegiamos techninės naujovės, kurios pasirodė esančios sėkmingos, tačiau kompanijos mažai domisi prastai pasirodžiusiomis naujovėmis. Naujos politikos, kurios teikia geresnius socialinių sunkumų sprendimus, taikomos visos šalies mastu (Gray, 1973; Poel, 1976). Politiniai kandidatai teikia pirmenybę toms strategijoms, kurios padėjo jiems laimėti rinkimus praeityje (Hershey, 1984). Televizijos programos vergiškai kopijuoja bet kokius programų formatus, kurie tik pritraukia didžiausias žiūrovų auditorijas (Brown, 1971). Kai siekiama kažkokių socialinių pokyčių, kur kas mieliau taikomos taktikos, kurios atnešė tam tikrą sėkmę sprendžiant sunkumus, nei tos, kurios buvo neveiksmingos (Bandura, 1973).

Netiesioginių ir neišreikštų padarinių skyrimas

Dažnai keletas žmonių atlieka panašias veiklas, tačiau už tai išskiriami tik kai kurie individai, o kiti yra nepastebimi. Labiau tikėtina, kad tie žmonės, kurių pastangos nebuvo pastebėtos, bus nuliūdinti nei įkvėpti, jeigu matys kitus gaunant pripažinimą, kurio jie irgi jaučiasi esą verti. Nagrinėdamas šį procesą, Sechrest (1963) tyrė vaikų poras, pateikdamas jiems spręsti panašias užduotis ir, nors abu vaikai pateikdavo teisingus atsakymus, tik vieno vaiko iš poros atliktis buvo giriama arba kritikuojama. Matymas, kad kitų pastangos yra giriamos, o savi pasiekimai ignoruojami, veikė kaip implicitinė bausmė, kuri mažino atitinkamas ignoruojamųjų pastangas. Tačiau kai vaikai matė savo rezultatus priimamus be jokio komentaro, o jų porininkų – kritikuojamus, ignoruojami vaikai sustiprino pastangas taip, tarsi jie būtų buvę apdovanoti. Jeigu su vaikais elgiamasi nevienodai ir tai kartojasi, iš pradžių jų pastangos suaktyvėja, tačiau jei tos pastangos ir toliau nepripažįstamos, vaikai tampa demoralizuoti (Ollendick, Dailey, & Shapiro, 1983; Ollendick & Shapiro, 1984). Vyresni vaikai, kurie dažniau naudoja socialinį lyginimą, yra labiau nuteikiami priešiškai nei jaunesni. Nelygiavertis elgesys, kai vieniems yra suteikiama pirmenybė, ne tik varžo tuos, kurių buvo nepaisoma, tačiau gali ir nuvertinti apdovanojimus tiems, kurie juos gavo (Sharpley, 1982, 1984; Sharpley, Irvine, & Hattie, 1980).

Implicitiniai padariniai turi būti atskirti nuo netiesioginių, nes jie išreiškia skirtingus reiškinius (Bandura, 1971b). Netiesiogiai žmonės stebi padarinius kitiems asmenims, patys nebūdami įsitraukę į panašias veiklas. Implicitiškai visi žmonės konkuruoja panašiu elgesiu, o vėliau vieni yra apdovanojami, kiti – ne. Kai už tas pačias pelnytas atliktis vieni yra apdovanojami, o į kitus nekreipiama dėmesio, ignoruojamieji ne tik stebi kitų padarinius, bet ir patiria tiesiogines savo elgesio pasekmes. Šios pasekmės dėl lyginimo tampa arba apdovanojančios, arba baudžiančios. Neteisingas apdovanojimas yra nuviliantis, o matytas apdovanojimas – skatinantis.

NETIESIOGINĖ BAUSMĖ

Visuomenė aktyviai skatina elgesį, kurį vertina, ir mėgina slopinti tą, kurį nuvertina. Didelė šio akultūracijos proceso dalis yra skatinama netiesioginėmis sankcijomis. Nors nuvertintas elgesys veiksmingiausiai mažinamas iškeliant konstruktyvias alternatyvas, sulaikomaisiais tikslais plačiai naudojama parodomoji bausmė. Jeigu stebėtojas mato, kaip kažkas patiria atgrasius padarinius, tai mažina jo polinkį elgtis panašiu būdu.

Netiesioginių slopintojų matavimas

Stebimos bausmės poveikio matavimai susiduria su savitais sunkumais, kadangi veikia dvi priešingų krypčių įtakos rūšys. Modeliuojamo veiksmo galiai palengvinti panašų elgesį stebinčiųjų veiksmuose trukdo slopinamieji matomos bausmės padariniai. Jei šios prieštaringos įtakos yra panašaus stiprio, tie, kurie matė baudžiamą elgseną, gali demonstruoti tokį patį žemą elgesio dažnį, kaip ir tie, kurie nematė modeliuojamos elgsenos. Jei modelis parodo retai atliekamas naujas atsako rūšis, netiesioginė bausmė, kuri visiškai nuslopino tai, ką stebintieji išmoko, nesukels jokio modeliuojamo elgesio ir pasieks nulinį nemačiusių asmenų lygmenį. Tačiau elgesys bus aukščiau nulinio lygmens, jeigu bausmė tik iš dalies panaikina modeliavimo pagalbinius padarinius. Dėl šios priežasties vien modeliavimas labiau nei nemačiusiųjų grupė suteikia deramą pagrindą bausto modeliavimo poveikiui įvertinti.

Mažinantys matytos bausmės padariniai buvo parodyti keliais būdais. Pagal vieną požiūrį, naudojant apvertimo planą, stebėtojo elgesys yra matuojamas sėkmingų atkarpų metu, kai modelių veiksmai yra baudžiami arba jų nepaisoma. Tokiu būdu Wilson su kolegomis (Wilson, Robertson, Herlong, & Haynes, 1979) tyrinėjo netiesioginės bausmės padarinius agresyvumui klasėje. Moksleiviai nesielgė agresyviai, matydami bendraamžius, baudžiamus už agresyvų elgesį, bet

elgėsi nevaržomai agresyviai, jei bendraamžių agresyvumą matė nebaudžiamą. Pagal kitą artimą požiūrį elgesio pokyčiai matuojami tuo pačiu metu keletu požiūrių, kai už vieną elgesio grupę yra baudžiama, o už kitą – ne. Iliustruojantis šį požiūrį Crookso (1967) tyrimas parodė, jog gyvūnai turi nemenkų gebėjimų mokytis iš skausmingų savo rūšies atstovų patirčių. Beždžionės aktyviai vengė nepavojingų objektų, kai pamatė verbalizuotą beždžionės distresą (pateiktą per kasetinį leistuvą), jai liečiant tą objektą. O su tais objektais, kurie niekuomet nebuvo palydėti distreso vokalizacijomis, beždžionės žaidė nesivaržydamos. Tai liudija, kad adaptyvų žinojimą apie numanomai pavojingas veiklas galima įgyti vien per stebimąją patirtį.

Dar vienas būdas išmatuoti matytos bausmės padarinius yra lyginti elgesio pokyčius, sukeltus skirtingų netiesioginių pasekmių esant skirtingiems skatuliams. Viename iš tokių tyrimų (Bandura, 1965b) vaikai, kurie matė agresyvų modelį baudžiamą, atliko mažiau spontaniškų agresyvių atsakų nei tie, kurie matė, jog modelis nesulaukia jokių pasekmių arba už agresyvius veiksmus yra apdovanojamas. Tuomet vaikai buvo apdovanoti už mėgdžiojamąją agresiją, kuri turėjo virsti išmokta stebint, tačiau nuslopinta atliktimi. Berniukai pademonstravo visą agresiją, kurios išmoko, kai matė gerai priimamą modeliuojamą agresiją. Vis dėlto kai modeliai buvo baudžiami, berniukai parodė mažiau agresyvumo nei išmoko, tačiau lengvai atskleidė agresyvumą, kurį iki tol slopino, vos tik buvo paskatinti taip pasielgti. Priešingai, mergaitės, kurioms fizinė agresija yra vertinama kaip nederama lyčiai, vadinasi, neigiamai sankcionuojama, iš dalies slopino mėgdžiojamąjį agresyvumą net ir nepaisant to, kad jis buvo pateikiamas kaip tinkamas. Kai mergaitės matė modeliuojamą agresyvų elgesį baudžiamą, jos beveik visiškai užslopino tokį elgesį. Jų išmokimas nepasireiškė elgesiui tol, kol jos negavo konkretaus patikinimo, kad elgtis agresyviai yra priimtina.

Tyrimai, kuriuose stebinčiųjų savaimės atliktys lyginamos su tuo, ką jie atsako, tiesiog klausiami apie tai, kaip elgėsi modeliai, rodo, jog netiesioginiai baudėjai turi įtakos ryšiui tarp žinojimo ir veiksmo. Palyginti su atveju, kai nėra jokių netiesioginių pasekmių, netiesioginis

apdovanojimas didina, o netiesioginė bausmė slopina spontanišką modeliuojamo stebinčiųjų elgesio atliktis. Kur kas mažiau tikėtina, kad išmoktą elgesį pademonstruos tie stebintieji, kurie matė, kad už modeliuojamą elgesį yra baudžiama, nei tie stebintieji, kurie matė, kad už modeliuojamą elgesį yra apdovanojama arba jo paprasčiausiai nepaisoma (Cheyne, 1972; Levy, McClinton, Rabinowitz, & Wolkin, 1974; Liebert & Fernandez, 1970; Liebert, Sobol, & Copemann, 1972).

Dar vienas būdas, kaip galima įvertinti, ar stebinčiuosius veikia kitų žmonių elgesio neigiamų padarinių stebėjimas, yra naudoti netiesiogines sudėtines pasekmes. Rosekrans ir Hartup (1967) tyrė mėgdžiojamąją agresiją tarp vaikų, kurie stebėjo modelių elgesį sistemingai apdovanojamą, sistemingai baudžiamą arba pakaitomis tai baudžiamą, tai apdovanojamą. Kai matoma agresija buvo ir baudžiama, ir apdovanojama, buvo fiksuojama mažiau mėgdžiojamo elgesio nei tuo atveju, kai buvo nuolat apdovanojama, tačiau daugiau nei tais atvejais, kai už tokį elgesį buvo nuolat baudžiama. Matyta bausmė sumažino matytų apdovanojimų gebėjimą sustiprinti atliktis. Nuolatinė netiesioginė bausmė, savo ruožtu, mėgdžiojamą elgesį sumažino beveik iki nulinio lygmens tų vaikų, kurie nematė modeliuojamo agresyvaus elgesio.

Pastangos sulaikyti asmeniškai funkcionalų, tačiau socialiai nepriimtiną elgesį baudžiant duoda ribotus rezultatus. Yra linkstama tokį elgesį apriboti, jeigu bausmės tikimybė didelė, tačiau elgesys laisvai atliekamas, kai bausmės grėsmė yra nedidelė. Tas pats galioja ir netiesioginių neigiamų sankcijų apribojantiems padariniams. Jau minėtuose tyrimuose pastebėta, jog jeigu yra matoma, kad kiti nubaudžiami už agresyvų elgesį, tuomet tarp stebinčiųjų mažėja panašių agresyvių veiksmų, tačiau tai nenuslopina kitų agresijos formų (Bandura, Ross, & Ross, 1963b). Jeigu elgesys yra kontroliuojamas bauginimais, jo raiškos kinta priklausomai nuo to, ar yra pateikiama kokių nors sankcijų. Hickso (1968b) tyrime vaikai per televizorių matė suaugusįjį, kuris į agresyvų elgesį reagavo kaip į priimtiną, kaip į nepriimtiną arba nevertino jo. Vėliau, dalyvaujant suaugusiajam, vaikai, kurie prieš tai girdėjo jį teigiamai vertinus agresyvų modelio elgesį, atskleidė daug

mėgdžiojamos agresijos. Tie vaikai, kurie girdėjo suaugusįjį smerkiant agresorių, agresyviai elgėsi tik retkarčiais, o vaikai, kurie matė, jog suaugęs žmogus į agresiją nereagavo, demonstravo vidutinį agresyvumą. Vis dėlto kai sankcionuojančio suaugusiojo nebuvo šalia, vaikai nekreipė dėmesio į jo ankstesnes vertinančias reakcijas ir parodė tokį patį mėgdžiojamosios agresijos kiekį – nepriklausomai, ar prieš tai agresiją suaugęs žmogus teisino, smerkė, ar buvo jai abejingas.

Nusižengiantis elgesys ir netiesioginės sankcijos

Netiesioginės bausmės slopinamieji padariniai plačiausiai buvo tyrinėjami uždrausto elgesio suvaržymo darbuose. Šiuose tyrimuose draudimai yra pateikiami žodžiu, o paskui tyrimo dalyviai stebi filmuotus modelius, kurie atlieka viliojančią, tačiau socialiai nepriimtiną veiklą ir už tai yra apdovanojami arba baudžiami, arba už tai nesulaukia jokių pasekmių. Vėliau tyrimo dalyviai patys patenka į panašias gundančias situacijas, ir yra matuojama, ar greitai ir ar dažnai tiriamieji atlieka uždraustus veiksmus.

Žmonės, kurie matė, jog už draudžiamą veiklą modeliai yra baudžiami, yra mažiau linkę prasižengti, nei tie, kurie matė, kaip modeliai už prasižengimus buvo arba apdovanoti, arba nesulaukė jokio atpildo (Walters, Leat, & Mezei, 1963; Walters & Parke, 1964; Walters, Parke, & Cane, 1965). Kuo silpnesnės yra grasinančios pasekmės ir kuo stipresnis yra raginimas įsitraukti į uždraustą veiklą, tuo labiau prasižengiantis elgesys skatins kitų žmonių prasižengimus (Blake, 1958). Bentono tyrimo rezultatai (1967) parodė, jog esant tam tikroms sąlygoms tiek matoma, tiek tiesiogiai patiriama bausmė gali vienodai veiksmingai slopinti prasižengimus. Vaikai, kurie matė, kad jų bendraamžiai yra baudžiami už neleistiną veiklą, vėliau viliojančiose situacijose pademonstravo tokį patį susilaikymo lygmenį, kaip ir patys prasižengėliai.

Nelabai tikėtina, kad sutartiniai draudimai, nukreipti į paprastai socialiai priimtinomis laikomas veiklas, sukeltų daug moralinių kančių

pažeidėjams. Ritter ir Holmes (1969) tyrinėjo prasižengiančio modeliavimo galią mažinti slopinimą, kada kaip pagrindinė sulaikanti jėga buvo išorinė grėsmė arba vidinė cenzūra. Žmonės, kuriuos nuo nepriimtinų veiksmų iš esmės sulaikė išorinės bausmės baimė, lengvai nukrypo nuo šios normos, kai matė, kad modelis už tokį elgesį nėra peikiamas. O tie individai, kurie tokių veiksmų neatliko labiau dėl moralinių įsitikinimų, buvo tik minimaliai paveikti prasižengiančio modeliavimo. Tai nereiškia, kad jeigu atsiranda vidinės sankcijos, prasižengiantis modeliavimas praranda savo atslopinamąjį potencialą. Smerktinas elgesys gali būti modeliuojamas taip, kad būtų moraliai priimtinas, tuo būdu silpninant stebinčiojo vidinį apribojimą (Bandura, 1973; Berkowitz, 1965). Jei tai yra plačiai paplitę, prasižengiantis modeliavimas galiausiai gali pakeisti stebinčiojo elgsenos standartus.

Hoffman (1970) teigė, kad naudojant netiesiogines įtakas savikontrolę galima susilpninti, bet ne sukelti. Tokį teiginį įrodo tyrimo rezultatai. Jo metu vaikai, gavę griežtus draudimus ir nematę prasižengiančio modelio, retai prasižengdavo (Stein, 1967). Kaip minėta pirmiau, atslopinantis poveikis gali būti parodytas tik tada, kai vaikai, kurie nematė prasižengiančio modeliavimo, prasižengia pakankamai, kad netiesioginė įtaka galėtų sumažinti uždraustą elgesį. Ankstesnius draudimus galima pakeisti apdovanojant prasižengiantį modeliavimą, bet modeliuojamas pasipriešinimas pagundai arba prasižengiančio modeliavimo baudimas negali dar labiau nuslopinti tai, kas jau yra visiškai nuslopinta pačiu draudimu. Jei pagundai atlikti uždraustą elgesį suteikiama daugiau jėgos dėl kartojamų drąsinimų sulaužyti draudimus, modeliuojamas pasipriešinimas prasižengimui ilgam sustiprina stebėtojo savikontrolę (Grusec, Kuczynski, Rushton, & Simutis, 1979). Kiti tyrėjai taip pat parodė, jog pasipriešinantis modeliavimas palaiko vidinį apribojimą (Bussey & Perry, 1977).

Geriausia netiesioginių sankcijų įtaką studijuoti tokiomis aplinkybėmis, kai draudžiamos veiklos yra ganėtinai patrauklios, kad gundytų prasižengti. Zimmerman ir Kinsler (1979) kaitaliojo tokius kintamuosius kaip socialinių draudimų stiprį ir tai, ar vaikai matė vaizdo įrašą,

kuriame vaikas yra baudžiamas už draudžiamos veiklos atliktį. Vaikai, kurie matė savo bendraamžį modelį baudžiamą, susilaikė nuo panašios veiklos atlikties nepriklausomai nuo to, ar draudimas buvo labai griežtas, vidutinis, ar jo iš viso nebuvo. Vis dėlto vaikai, kurie nematė jokių modeliuojamų sankcijų, susilaikė, kai socialiniai draudimai buvo griežti, tačiau greitai prasižengė, kai draudimai buvo vidutinio griežtumo. Mažiems vaikams net ir griežti socialiniai draudimai neturi ilgalaikio poveikio, nors panašūs draudimai su netiesioginėmis sankcijomis tokį poveikį turi.

Žmonės dažnai savikritiškai reaguoja į tuos savo veiksmus, kuriuos kiti mano esant leistinus ar net pagirtinus. Modeliuojama vidinė cenzūra, kuri geriausiai iliustruojama pasiekimu ir prasižengimu, taip pat gali turėti slopinamąją įtaką stebintiesiems. Jeigu jie mato, kaip modeliai patys kritikuoja savo atliktis, tai skatina stebinčiuosius neigti panašių veiksmų apdovanojimus (Bandura, 1971b; Herbert, Gelfand, & Hartmann, 1969). Porro (1968) aptiko, kad dauguma vaikų, kurie matė, kaip modelis gyrė save už draudimo nepaisymą, vėliau patys atliko uždraustas veiklas. Vos keletas iš tų vaikų, kurie matė, kad modelis savikritiškai vertino savo prasižengiantį elgesį, vėliau patys pažeidė draudimus.

Netiesioginiu būdu paprastai lengviau elgesį atslopinti nei nuslopinti. Taip yra dėl to, kad neigiamos sankcijos dažniausiai susijusios su tuo elgesiu, kuris yra apdovanojantis pačiam jo atlikėjui, tačiau jis draudžiamas dėl kitų patogumo, naudos ar gerovės. Savanaudiškumas turi prisitaikyti prie kelių eismo taisyklių, mokesčių įstatymų ir daugybės kitų socialinių formalumų. Konfliktai taip pat kyla, kai tam tikru atžvilgiu priimtini ir malonūs užsiėmimai yra socialiai slopinami, nes jie susiduria su varginančių pastangų reikalaujančių kompetencijų raida. Vaikams televizijos žiūrėjimas paprastai apribotas dėl to, kad jie galėtų tobulintis akademinėje srityje, mokytis skambinti pianinu ir pan. Taigi elgsenos taisyklės ir normos sukurtos tam, kad apribotų tai, kas pažeidžia kitų gerovę, ir išaukštintų tai, kas vargina, bet yra socialiai vertinama.

Žmonės gali operatyviau gauti tai, ko nori, nei paisydami draudimų, nei paklusdami nuobodžioms taisyklėms. Tie, kuriems trūksta

prosocialių alternatyvų, prasižengdami gali užsitikrinti alternatyvių apdovanojimų, kurie kitokiais būdais jiems būtų neprieinami. Vadinasi, nereikia plačiai modeliuoti sėkmingą nusižengiamą elgseną, norint sumažinti netiesioginius suvaržymus dėl uždraustų, tačiau malonių veiklų. Priešingai, draudimus tiek tiesioginėmis, tiek netiesioginėmis sankcijomis yra kur kas sunkiau įkurti ir palaikyti tada, kai sankcijos reikalauja atsisakyti asmeniškai naudingo elgesio.

Kaip rodo ankstesnis aptarimas, atsakymas į klausimą, kodėl elgesį lengviau atslopinti nei uždrausti, slypi labiau kontroliuojamo elgesio ypatybėse nei pačiame draudimo procese. Reikia mažiau įtakos tam, kad žmogus siektų malonumų, kurie kitų asmenų gali netenkinti, nei kad atsisakytų malonumų. Vis dėlto pasirinkdamas veiklas, kurios neturi didelio stebinčiųjų susidomėjimo, individas gali laisvai parodyti, kad netiesiogiai draudimą galima lengviau sukurti nei atslopinimą. Pavyzdžiui, labiau tikėtina, kad netiesiogine bausme lengviau panaikinti pasiaukojimą nei netiesioginiu apdovanojimu jį sustiprinti.

Atslopinimas per laukiamų sankcijų nebuvimą

Jeigu modeliai užsiima praktiška arba malonia veikla, kuri paprastai socialiniais suvaržymais yra draudžiama, o stebintieji mato, jog už tai modeliai nėra baudžiami, panaši veikla stebinčiuosius skatina taip pat, kaip ir apdovanojami modeliai (Bandura, 1965b; Walters & Parke, 1964; Walters, Parke, & Cane, 1965). Laukiamų bausmių nebuvimas perteikia socialinį priimtinumą tokiu mastu, kad stebintieji sumažina susivaržymą tiek, kad norint sukelti socialines normas pažeidžiančius, bet asmeninę naudą tenkinančius veiksmus reikia silpnesnių dirgiklių.

Kadangi pasekmių vertė kyla priklausomai nuo santykio su kitais padariniais, laukiamų neigiamų padarinių nebuvimas iš tiesų yra reikšminga pasekmė. Dėl šios priežasties asmeniškai vertingose, tačiau socialiai draudžiamose veiklose riba tarp apdovanoto ir neapdovanoto modeliavimo yra veikiau retorinė nei tikra. Asmenys, kurie tikėjosi būti nubausti už įstatymų pažeidimą, tačiau išsisuko nuo bausmės, var-

gu ar reaguos taip, tarsi nebūtų patyrę jokių padarinių. Kai egzistuoja laukiamos pasekmės, tikėtina, kad dėl laukiamos bausmės stebimas reikšmingų žmonių reakcijų nebuvimas veiks kaip malonus rezultatas. Jeigu laukiama apdovanojimo, toks pats reakcijos nebuvimas, tikėtina, veiks kaip baudžiamasis veiksnys.

Elgesys gali būti socialiai draudžiamas arba dėl papročių, arba dėl moralės (Turiel, 1977). Elgsenos pasekmių rimtumas didžiąja dalimi priklauso nuo to, ar tam tikros veiklos patenka į papročių, ar į moralės sritį. Daugelis tinkamos elgsenos taisyklių yra labiau įsisavintos dėl socialinio patogumo, grupinės naudos nei dėl to, kad pats elgesys būtų geras ar žalingas. Į socialinio patogumo sritį patenkančias elgseną reguliuojančias taisykles sunkiau pagrįsti, primesti ir gauti paklusnumą. Tikėtina, kad būtent veiklos sukelia rimtas žalingas pasekmes, į kurias linkstama atsižvelgti kaip į moralinius įsakus. Taigi, esant daugumai aplinkybių, kito žmogaus nužudymas yra laikomas moraliai blogu visose visuomenėse. Vis dėlto moralės dėsnius ne visuomet lengva atskirti nuo socialinių papročių. Paprotinės taisyklės dažnai reguliuoja elgseną, kuri gali sukelti tam tikros žalos arba pažeisti kitų teises, o moralinių dėsnių svarba kinta.

Veiklos pasekmių pokyčiai gali pakeisti veiklos moralinį statusą. Pavyzdžiui, daugelyje visuomenių lytiniam elgesiui taikomos griežtas moralinių taisyklių ir socialinių tvarkų kodeksas – tam, kad būtų sulaikoma nuo ikivedybinių ir nesantuokinių lytinių santykių. Rimtos nesantuokinių santykių socialinės pasekmės, šeimų iširimas, nepageidaujami reprodukcinės brandos nesulaukusių merginų nėštumai – visa tai suteikė moralinį pateisinimą lytinių santykių ribojimams ir draudimams. Kontraceptinės priemonės, atskyrusios dauginimąsi nuo poravimosi, gerokai sumažino neplanuotų nėštumų riziką. Kartu gyvenančių nesusituokusių porų liberalesni gyvenimo stiliai sumažino lytinio mobilumo tarpasmenines išlaidas. Kai kurie originalūs seksualumą supantys moralės dėsniai tokiu būdu laipsniškai išnyko. Didėjant lytiškumo liberalizacijai, daugeliui žmonių, ypač tiems, kurie yra nevedę ar netekėję, ir tiems, kurie teikia pirmenybę neformaliam gyvenimui nesusituokus, lytinis aktyvumas tapo veikiau papročio, o ne moralės reikalu.

Veiklos pasekmių žalingumo augimas gali perkelti ją iš papročių į moralės sritį. Karinių branduolinių technologijų raida su bauginančiomis naikinimo galimybėmis branduolinės ginkluotės temą pavertė iš konvencinio sulaikymo strategijos kategorijos rimtu moraliniu klausimu (Churchill, 1983). Dar mirtingesnių branduolinių arsenalų gamyba, jų grasinantis naudojimas, tikras naudojimas kaip atsakomoji reakcija – dėl šių dalykų moralinės priežastys yra išrikiuojamos „už" ir „prieš".

Agresijos atslopinimas

Atslopinantis modeliavimas dėl socialinės svarbos buvo išsamių agresijos srities tyrimų objektas. Laboratorinių ir lauko tyrimų rezultatai parodė, jog vaikai ir suaugusieji yra linkę elgtis labiau baudžiamai, jeigu jie matė kitus elgiantis agresyviai, nei tuomet, kai nematė agresyvaus elgesio modelių (Bandura, 1973; Liebert, Sprafkin, & Davidson, 1982; Murray, 1980). Modeliavimo galia atslopinti yra padidėjusi, jeigu stebintieji yra supykdyti ar kitaip emocionaliai sužadinti, jeigu jie yra sukūrę agresyvaus elgesio stilius, jeigu pavyzdinė agresija yra nebaudžiama arba atneša gerus rezultatus, jeigu aukos sukelia puolimą veiksmais, lengvinančiais kaltės priskyrimą, ir tuo atveju, jeigu aukos kenčiami sužalojimai yra visiškai sumažinami arba panaikinami (Bandura, 1973; Baron, 1977; Berkowitz, 1965).

Dėl paplitimo ir masinio rodymo perduodamas per televiziją žiaurumas kaip agresijos atslopinimo objektas tyrimuose atsirado iš domesio simbolinio modeliavimo padariniais. Elgesio suvaržymus sparčiai mažina moraliniai pateisinimai, kurie daro žalingą elgseną socialiai ir asmeniškai priimtiną. Televizijos programų analizė atskleidė, jog didžiąja dalimi žiauri elgsena vaizduojama kaip leistina, sėkminga ir santykiškai nekalta (Halloran & Croll, 1972; Larsen, 1968). Žiaurumo liudytojai dramatiškuose pastatymuose yra labiau linkę pateisinti tokį elgesį arba prisidėti prie prievartos nei siekti alternatyvių sprendimų. Žiaurumas ne tik yra rodomas kaip atsiskaitymas, jį laisvai pasitelkia superherojai, kurie atsikrato priešininkų greitai ir atsainiai, tarsi žmonių žudymas yra visiškai nereikšmingas.

Žiūrovams būdingas didesnis atslopinimas, jeigu gėris laimi prieš blogį žiaurumu, nei tuomet, kai agresyvi elgsena nėra įteisinama garbinamų žiniasklaidos veikėjų (Goranson, 1970). Dramatiškas reikalavimas, kad piktadariškiems veikėjams tam tikrą laiką sektųsi agresyviuose žygdarbiuose, mažina galutinės bausmės slopinamąjį potencialą. Norima pasakyti ne tai, kad agresija neduoda naudos, o tai, kad jos nauda yra ganėtinai nemaža, tik tiek, kad kartais nepasiseka, o to galima būtų išvengti. Nenuostabu, kad pateikiant agresyvius gyvenimo stilius kaip paplitusius, socialiai priimtinus ir itin naudingus matomas žiaurumas prisideda prie agresyvios elgsenos.

Televizijos žurnalistika skiria daug laiko pranešimams apie žiaurius įvykius (Singer, 1970). Kadangi dauguma žmonių pasikliauja vien elektroninėmis informavimo priemonėmis, ypač televizija, jos pasiekimas ir poveikis yra didesnis nei rašytinio žodžio. Taigi televizija tapo tam tikro domesio jėga. Kitaip nei pramanytas žiaurumas, kuris buvo plačiai tyrinėtas, per žinias vaizduojamos agresijos įtaka žiūrovams susilaukė mažai dėmesio. Nors spaudos laisvė saugoma konstitucijos, be abejonės, yra tam tikrų nuogąstavimų, kad tai, jog buvo parodyti tam tikri neigiami padariniai, gali skatinti pastangas užtildyti pranešėjus.

Yra keletas būdų, kaip per žinias demonstruojamas žiaurumas gali tapti įtakos instrumentu (Bandura, 1973). Jeigu televizijos reportažuose perteikiama nuodugni informacija apie agresijos veiksmus ir strategijas, tai gali prisidėti prie tų metodų paplitimo per mokymą, kurį jie suteikia. Be to, informaciniai reportažai apie žiaurumo epizodus gali turėti įtakos agresijos suvaržymams dėl to, kaip pateikiamos pasekmės. Kadangi kiekvienas auditorijos reitingų taškas reiškia milijonus dolerių įplaukų iš reklamos, žinių reportažus lydintys vaizdai parenkami taip, kad žiūrovus ne tik informuotų, bet ir pritrauktų bei išlaikytų. Agresijos, ypač grupinių veiksmų, padarinius lengva pristatyti klaidingai, kai dramatiški vaizdai įgyja pirmenybę prieš mažiau įdomias, tačiau svarbias pasekmes. Tokiu būdu parodymas, kaip per miesto riaušes iš parduotuvės bėga žmonės su reikmenimis ir alkoholiniais gėrimais, tikėtina, labiau skatins panašiomis sąlygomis gyvenančių žmonių agre-

siją nei parodymas, kokias kančias ir siaubą žmonėms sukelia masinis griovimas kaimynystėje.

Žiaurumo per žinias rodymas gali atslopinti žiūrovų agresiją (Wilkins, Scharff, & Schlottmann, 1974). Yra įrodymų, jog tai, jei pasakojančios istorijos pateisina žiaurias veiklas, apsprendžia, kaip stipriai yra veikiami agresyvumo suvaržymai. Meyer (1971) nustatė, kad žmonės, kurie žiūrėjo žinias su komentaru už kadro, pateisinančiu karines egzekucijas, vėliau elgėsi labiau baudžiamai nei tie, kurie tas pačias žinias žiūrėjo be komentarų arba su pasakojimu, nepateisinančiu žudymo.

Turėdami galios nukreipti teisingumą, televizijos perduodami pranešimai apie žiaurumą priklausomai nuo to, ką jie pabrėžia, kartais gali veikti bendros agresijos linkmę į gerąją arba į blogąją pusę (Bandura, 1973). Dėl žinių transliacijų laiko stokos gali būti pateikiami tik keli iš minėti vertų įvykių. Kadangi galima apimti tik keletą įvykio ypatybių, žiaurius kadrus, kuriuos reikės parodyti, tenka atrinkti. Atrenkant reportažus galima pabrėžti socialines sąlygas, kurios išprovokavo socialinius kivirčus, savitas naudotos agresijos taktikas, neatidėliotinos arba uždelstos agresijos pasekmes, aukų kenčiamus sužalojimus, vadovaujančių veikėjų pranešimus, socialinių veikėjų panaudotas atsakomąsias priemones. Žiniasklaidos pranešimų padariniai gali skirtis priklausomai nuo to, kokias ypatybes pasirenkama pristatyti visuomenei, ir nuo to, kaip jie apibūdinami komentuojant. Ball-Rokeach (1972) ypatingą reikšmę suteikė žiaurius įvykius vertinančioms žiniasklaidos reakcijoms. Taip yra dėl to, kad tik palyginti nedaug žiūrovų patiria pakankamą paskatinimą naudoti matomas žiaurias strategijas, bet transliuojami pateisinimai arba vertinimai gali padėti sutelkti viešąjį palaikymą tiems politiniams veiksmais, kurie teikia pirmenybę arba socialinei kontrolei, arba socialiniams pokyčiams, turintiems platų socialinį ar politinį kontekstą. Dėl šios galimos įtakos komunikacinė sistema patiria įvairių visuomenės grupuočių, siekiančių nusverti ją į savo ideologiją, nuolatinį spaudimą.

Lytinis elgesio atslopinimas

Lytinis elgesys pavaldus daugeliui kultūrinių tabu. Dėl šios priežasties lytinio modeliavimo padariniai lytiniam sužadinimui ir elgesiui tik pastaruoju metu pradėti tyrinėti sistemingai. Lytinis modeliavimas lytinį elgesį gali paveikti keliais būdais. Lytinis modeliavimas, mokydamas meilės technikų, mažindamas lytinius draudimus ir keisdamas lytines nuostatas bei kurdamas lytines tvarkas visuomenėje, gali nustatyti normas, kas yra leistina ir kas peržengia socialiai priimtinas ribas.

Daugelis šios srities tyrimų apsiribojo fiziologiniais ir elgesio erotinių filmų žiūrėjimo padariniais. Kadangi gundančios pozos ir nuogumas savaime gali lytiškai sužadinti, tiek nufilmuotų veikėjų erogeniniai kūno ženklai, tiek jų meilės veikla prisideda prie lytinio modeliavimo sukelto sužadinimo. Vis dėlto modeliuojant galima nuslopinti net draudimus kreipti dėmesį į erogeninius kūno ženklus. Walterso, Boweno ir Parke'o (1964) atliktame tyrime dalyviai, stebėdami nufilmuotas provokuojančias nuogų kūnų pozas, ant ekrano kartu matė ir judantį šviesos tašką, tariamai žymintį prieš tai žiūrėjusio asmens akių judesius. Kai kuriems žiūrovams šviesos taškas daugiausia judėjo krūtinės ir genitalijų srityse, o kitiems – vaizdų fone, taip sudarant įspūdį, kad prieš tai buvęs žiūrovas vengė nuogumo demonstravimo. Buvo fiksuojami pačių tyrimo dalyvių akių judesiai ir pastebėta, jog tie asmenys, kurie stebėjo kadrus su seksualiai nesuvaržyto vujaristo žvilgsnį žyminčiu tašku, į nuogybes žiūrėjo ilgiau nei tie dalyviai, kurie matė vaizdus su seksualiniai suvaržyto vujaristo žvilgsnį rodančiu šviesos žymekliu.

Susidūrimas su lytiniu modeliavimu sukelia trumpalaikius lytinio sužadinimo ir elgesio pakilimus. Jis taip pat didina lytinių svajonių, kurios vėliau gali veikti kaip vidinio sužadinimo šaltinis, lygmenį. Kuo lytinis modeliavimas yra vaizdingesnis, tuo žiūrovo fantazijos yra erotiškesnės (Sachs & Duffy, 1976). Kitaip nei nusistovėję stereotipai, esą moteris labiau jaudina romantika, o vyrus – fizinis seksas, erotinis modeliavimas turi panašius padarinius abiejų lyčių atstovų lytiniam sužadinimui ir svajonėms (Sachs & Duffy, 1976; Schmidt, 1975). Plačiai

rodant ritualinę erotiką, ji praranda savo, kaip lytinės sužadintojos, galią (Reifler, Howard, Lipton, Liptzin, & Widmann, 1971). Vis dėlto daugybės nuolatinių erotikos vartotojų buvimas leidžia manyti, jog įvairovė neutralizuoja persisotinimo padarinius.

Trumpalaikis sužadinimas, kurį sukelia lytine veikla užsiimančių porų matymas, aktyvina nusistovėjusias lytiškumo madas (Brown, Amoroso, & Ware, 1976; Mann, Sidman, & Star, 1971; Schmidt, 1975; Schmidt & Sigusch, 1970). Susidūrimas su erotiniu modeliavimu laikinai pakelia masturbacijos lygmenį tarp vienišų asmenų, kurie nuolat tai daro, ir tarp kitų lytiškai išprususių žmonių, kuriems trūksta pasirengusių partnerių. Tarp susituokusių porų ir lytiškai prityrusių asmenų, turinčių partnerius, erotinis modeliavimas didina lytinių santykių lygmenį netrukus po to arba kitą dieną ar pan.

Daugelis atslopinančio lytinio modeliavimo tyrimų laboratorijose atliekami su savanoriais koledžo studentais, kurie tikriausiai turi liberalesnes lytines nuostatas ir patiria mažiau lytinio nerimo nei apskritai ar tie studentai, kurie vengia erotikos. Veikdama ir kaip lytinė sužadintoja, ir kaip atslopintoja, erotika gali turėti didžiausią poveikį lytiškai susivaržiusiems asmenims. Tiems, kurie ir taip laisvai išreiškia lytiškumą, erotika veikia tik kaip trumpalaikė sužadintoja (Fisher & Byrne, 1978). Nustatyta, jog lytinis modeliavimas turi ilgalaikius padarinius, kai terapiniais tikslais yra taikomas asmenims, kenčiantiems nuo lytinio nerimo arba sutrikus lytinėms funkcijoms. Kaip matysime toliau, abipusio malonumo modeliavimas mažina lytinį nerimą, kuria palankesnes lytines nuostatas ir įkvepia neaktyvų lytinį gyvenimą.

Danijoje nėra pornografijos draudimų, tačiau labai mažai įrodymų, kad egzistuoja baimė, jog pornografija gali sukelti lytinius užpuolimus (Kutchinsky, 1975). Lytiniams užpuolikams ir godiems erotikos vartotojams pornografinė medžiaga yra masturbacijos stimuliatorius, o nenukrypusius asmenis erotika, tikėtina, skatins lytiniams santykiams su galimais partneriais (Kant, 1971).

Be abejonės, erotikos padariniai lytinėms nuostatoms ir elgesiui priklauso nuo to, kokia geidulingumo forma modeliuojama – švelni, keista,

prievartinė ar užgauli. Kelia susirūpinimą tai, ar nukrypusi arba užgauli erotika gali prisidėti prie lytinių prasižengimų. Pastaruoju atveju erotinio pobūdžio mintys veikia kaip lytinis vidinis žadinimas. Susidūrimas su prievartos erotika skatina žaginimo svajones (Malamuth, 1981a). Nukrypusių lytinių svajonių skatinama masturbacija paverčia nukrypusę lytinę veiklą labiau lytiškai žadinančia (McGuire, Carlisle, & Young, 1965). Be to, kai kurie erotikos vartotojai, įskaitant lytinius užpuolikus, pasakoja apie matytų lytinių veiklų modeliavimą (Kant, 1971).

Erotika ir agresija

Erotinio modeliavimo padariniai apima ne vien lytinį elgesį. Lytinis modeliavimas gali veikti kaip sužadinimo šaltinis ir apibendrintas atslopintojas. Situacijose, kuriose tai atrodo priimtina, lytinis modeliavimas gali padidinti agresyvumą. Tyrimų rezultatai rodo, kad sukeldama teigiamas emocijas maloni erotika agresijos neveikia arba ją mažina, o pornografinis seksualumas turi polinkį didinti agresyvumą, ypač jeigu žiūrovai suirzę (Baron, 1977; Malamuth, Feshbach, & Jaffe, 1977; Ramirez, Bryant, & Zillmann, 1982). Pastarasis poveikis ir pradžių buvo priskirtas padidėjusiam emociniam sužadinimui. Suirzę žiūrovai gali neteisingai suprasti savo neaiškų lytinį sujaudinimą. Vis dėlto įrodymai byloja labiau apie ilgalaikį pornografijos poveikį. Skirtingos erotikos formos skatina skirtingą agresijos lygmenį, nors jos ir yra vienodai sužadinančios. Agresyvumas išlieka padidėjęs net ir kai lytinis sujaudinimas išsisklaido (Donnerstein, 1980; Malamuth, Feshbach, & Jaffe, 1977). Zillmann ir Bryant (1984) nustatė, kad gausus atviros pornografijos rodymas keičia lytinius standartus ir nuostatas į moteris. Žiūrovai, kurie matė daug tokios pornografijos, ją įvardijo kaip mažiau įžeidžiančią ir malonesnę, neįprastas lytines tvarkas suvokė esant labiau paplitusias nei yra iš tikrųjų. Moterims tokie žiūrovai rodo didesnį lytinį bejausmiškumą, nuvertina moterims svarbius dalykus ir atlaidžiau žiūri į žaginimo užpuolimus. Pornografinis turinys žiūroves moteris veikia iš esmės taip pat, kaip ir vyrus. Prievartos erotika didina prievar-

tos prieš moteris priimtinumą ir tikėjimą mitais, kad moterys trokšta būti lytiškai užpultos (Malamuth & Check, 1981). Lytinių standartų pokyčiai ir moterų nuvertinimas turi ilgalaikius padarinius.

Prievartos erotika

Turinio analizė atskleidė padidėjusį užgaulaus elgesio su moterimis mastą pornografiniuose vaizdiniuose (Malamuth & Donnerstein, 1984). Tyrimai pagilino mūsų sampratą apie tai, kaip prievartos erotika veikia žiūrovus. Vyrų, kurie matė modeliuojamą lytinę prievartą, elgesyje su moterimis buvo daugiau baudimo dėmenų nei tų vyrų, kurie matė lytinį intymumą be agresijos (Donnerstein, 1980). Prievartos erotika dažnai moteris vaizduoja iš pradžių besipriešinančias, tačiau galiausiai besimėgaujančias tuo, kad jas žagina. Tokie vaizdavimai, kuriuose rodoma, jog moterims patinka šiurkštus elgesys su jomis, stiprina žaginimo mitus ir silpnina šiurkštumo su moterimis suvaržymus. Rodymas, jog moterims yra malonu, kai žagina, didina baudžiamojo elgesio mastą nepriklausomai nuo to, ar vyrai yra pikti, ar ne (Donnerstein & Berkowitz, 1981). Supykdytų vyrų baudžiamasis elgesys didėja net ir tuo atveju, kai prievarta rodoma kaip sukelianti traumuojančius padarinius moterims, tačiau šis dėsningumas negalioja nepykstantiems vyrams. Prievartos erotika nepadidina agresijos tarp vyrų.

Tirdami agresyvaus dėmens vaidmenį prievartos erotikoje, Zillman, Bryant ir Carveth (1981) aptiko, kad neagresyvi erotika (zoofilija) agresyvumą padidino iki tokio paties lygmens, kaip ir prievartos erotika (sadomazochizmas). Žalingus prievartos erotikos padarinius šie autoriai priskyrė bendriems sujaudinimo ir nemalonumo padariniams, o ne agresijai. Sujaudinimas ir nemalonumas gali pakelti baudžiamojo elgesio lygmenį (Zillman, Bryant, Comisky, & Medoff, 1981); vis dėlto esami duomenys rodo, kad šioje srityje dar ne viskas aišku.

Lytinių užpuolimų modeliavimo padariniai itin priklauso nuo to, kaip yra pateikiamos aukos reakcijos. Parodymas, kad žaginama moteris patiria orgazmą, skatina didesnę prievartą nei tai, kad žaginama

moteris patiria skausmą ir pasibjaurėjimą. Traumuojamųjų žaginimų rodymas skatina mažesnę agresiją nei vaizdai, kur žaginimas yra malonus. Lytinis smurtas sukelia didesnę prievartą prieš moteris nei neseksualinė prievarta (Donnerstein, 1983). Keisto seksualumo su zoofilijos ir sadomazochizmo dėmenimis vaizdavimas gerbiamoje vietoje gali būti interpretuojamas kaip tam tikras leidimas taip elgtis, nors paprastai tai yra socialiai smerkiama. Kitos žmogaus žiaurumo formos gali atrodyti mažiau nemalonios, jeigu lytinė prievarta vaizduojama kaip pozityvi arba pateikiama neredaguota.

Lytinių vaizdų analizė pagal sujaudinimą sukeliančius ženklus (matuojant varpos brinkimą) rodo potencialią prievartos erotikos riziką (Abel, Barlow, Blanchard, & Guild, 1977; Abel, Becker, Blanchard, & Flanagan, 1981). Neprievartautojus seksualiai sujaudina abipusiai malonaus sekso vaizdai, tačiau nesujaudina traumuojančių žaginimų įrašai. Tarp žagintojų buvo užfiksuotas vienodai aukštas lytinis sužadinimas stebint žaginimo scenas ir stebint pilnamečių seksą bei šiek tiek sužadinimo buvo pastebėta rodant neseksualinę agresiją. Sadistinius žagintojus, kuriems patinka kankinti aukas, labai sujaudina neseksualinė agresija ir žaginimai, tačiau jų nesužadina abipusiai malonaus sekso vaizdai. Sužadinimo būdas leidžia nustatyti ne tik polinkį į prievartą, bet ir tai, kokiu tikėtinu būdu ji pasireikš. Aukštas lytinis sužadinimas stebint neseksualinį smurtą identifikuoja sadistus. Keičiant dalyvaujančių asmenų amžių ir naudojamos prievartos lygmenį, sužadinimo modeliai gali padėti nustatyti žagintoją, kurio labiausiai tikėtinomis aukomis gali tapti vaikai arba pagyvenusios moterys, ir tai, kas sukelia seksualinį sužadinimą, – seksas ar agresija (Avery-Clark & Laws, 1984).

Malamuth (1981b) įvardijo keletą vyrų polinkio į žaginimą koreliatų. Apie trečdalis koledžo vyrų prisipažino, kad yra tikėtina, jog jie žagintų, jeigu būtų visiškai užtikrinti, kad nebus sugauti. Jų pažiūros ir lytinio sužadinimo ypatumai panašūs į tikrųjų žagintojų: jie pritaria žaginimo mitams, kad moterys skatina lytinius užpuolimus savo apranga ir elgesiu ir kad paslapčia tuo mėgaujasi; žaginimo vaizdai, kuriuose aukos nekenčia užpuolikų, juos seksualiai sužadina; situacijose, kur agresija yra

priimtina, jie labiau naudoja prievartą prieš moteris. Žaginimo vaizdai, kuriuose moteriškosios lyties aukos vaizduojamos patiriančios orgazmą sukeliantį lytinį sužadinimą, seksualiai jaudina net ir tuos studentus, kuriems nepriimtini žaginimai ir kuriems traumuojamų žaginimų vaizdai slopina susijaudinimą (Malamuth & Check, 1983).

Kadangi prievartos erotika skatina nuvertinimą ir prievartą, ji gali veikti kaip stimuliatorius tuose seksualiniuose užpuolimuose, kur vyrus modeliuojamas smurtas prieš moteris sužadina lytiškai. Prievartos erotikos turimas atslopinimo potencialas padidėja, jeigu yra įtraukiami tam tikri vidinės kontrolės veikimą silpninantys dėmenys. Paprastai tokie dėmenys yra moterų dehumanizavimas, kaltės dėl iššaginimo priskyrimas moters seksualiems gundymams arba nekontroliuojamam užpuoliko lytiniam instinktui, visiškas moterų kenčiamos traumos sumažinimas arba jos pavertimas į euforišką orgazmą, vyriškumo ir galios išraiškos per lytinį dominavimą sankcionavimas (Griffin, 1971).

Nors lytinis ir agresijos modeliavimas lavina elgesį panašiai, tačiau šių dviejų sričių socialiniai padariniai funkciniu požiūriu labai skiriasi. Dėl žalingų fizinės agresijos pasekmių visuomenė turi panašiai kontroliuoti kenksmingus vaikų ir suaugusiųjų veiksmus. Humaniškam egzistavimui reikia, kad būtų sumažinta ta socialinė įtaka, kuri skatina žiaurumą ir destruktyvumą. Ir, priešingai, daugelyje kultūrų, įskaitant mūsų, egzistuoja lytinio elgesio socializacijos netolydumai. Atviros lytiškumo raiškos vaikystėje ir paauglystėje yra draudžiamos, o suaugus jos jau yra ne tik kad laukiamos, bet net vertinamos kaip būtinos pasitenkinimą teikiantiems heteroseksualiems santykiams. Todėl, kuo ankstyvaisiais metais draudimų mokymas yra sėkmingesnis, tuo labiau tikėtina, kad suaugus heteroseksualaus pobūdžio elgesys sukels kaltę ir nerimą. Užsitęsus neigiamam lytinių nuostatų ir elgesio sąlygojimui, daugelis žmonių erotikos galimybę priima kaip nepavojingą arba kaip pagalbą reaguoti į nepraktiškus draudimus. Tačiau agresyvumą didinančių erotikos formų tyrimas įvardija keletą ribinių sąlygų nepavojingiems ir galimai žalingiems padariniams.

Ilgalaikė vieša diskusija dėl pornografijos prasidėjo tada, kai televizijos sistemos ir vaizdo įrašai paskleidė šį peną platesniam gyventojų

ratui. Priešininkai teigia, kad pornografija menkina moteris ir skatina lytinę prievartą. Šalininkai tvirtina, kad žmonės skirtingai supranta nepadorumą ir lytinės raiškos slopinimas kelia pavojų kitoms išraiškoms. Visuomenė turi teisę reguliuoti nepadorią medžiagą, kuri gali padaryti žalos, tačiau ginčijamasi dėl to, kokiu būdu tai turėtų būti reguliuojama ir ar tai turėtų būti daroma nepriklausomai nuo valdžios įsikišimo. Mėginimai spręsti konfliktus dėl erotikos teismuose, siekiant nustatyti reguliavimo direktyvas, visus paliko nepatenkintus. Kadangi moralė yra liberalesnė, medžiaga, kurią priešininkai vadina nepadoria, dabar jau patenka į konstitucinės apsaugos sritį. Tačiau, antra vertus, šalininkus neramina naujausi nutarimai, pagal kuriuos nepadorumas turi būti nuspręstas pagal vietos bendruomenės standartus. Nerimaujama dėl to, kad nevienodai suprantama, kas yra bendruomenė, ir dėl to, kad skirtingose vietovėse teismo procesuose tam pačiam pornografijos turiniui taikomi labai skirtingi standartai (Schauer, 1975). Standartų neapibrėžtumas gali sukurti nenumatytus įstatymo pažeidimus.

VEIKIANTYS MECHANIZMAI

Yra keletas mechanizmų, kurie gali keisti stebinčiųjų mintis, jausmus ar elgesį, pamačius, kokius padarinius kitiems žmonėms sukuria jų elgesys. Netiesioginiai įvykiai gali skirtis daugeliu ypatybių, įskaitant modeliuojamo elgesio tipą, modelių charakteristikas ir poveikio priemones, pasekmių pobūdį, stiprį, pastovumą, pateisinimą ir kontekstą, kuriame jos atsiranda, taip pat modelių reakcijas į pasekmes. Kadangi šie veiksniai turi skirtingus padarinius, nėra vienintelio mechanizmo, galinčio tinkamai paaiškinti daugybę psichologinių pokyčių, susijusių su matomomis netiesioginėmis pasekmėmis. Kokius mechanizmus aktyvuos bet kuri netiesioginė įtaka, priklauso nuo to, koks veiksnių derinys yra toje situacijoje.

INFORMACINĖ FUNKCIJA

Kitų patiriamos pasekmės stebintiesiems perteikia informaciją apie tai, kokios veiksmų rūšys, tikėtina, bus veiksmingos arba nuostolingos. Kai stebėjimu žmonės įgyja žinių apie aplinkoje veikiančius sąlygotumus, jie linkę daryti tai, ką matė sėkmingai atliekamą, ir vengti to, ką matė nepavykstant. Netiesioginės pasekmės daro įtaką per sprendimus apie galimas panašių veiksmų pasekmes. Kaip šio teiginio patvirtinimą Bussey ir Perry (1976) nustatė, kad valdydami veiksmus vaikai labiau pasikliauja tuo, kas atsitinka suaugusiam modeliui, tuo atveju, jei prieš tai jų pačių ir suaugusiųjų patirti padariniai buvo susiję, nei tuo atveju, kai tarp padarinių ryšio nebuvo.

Sprendimai apie padarinius paprastai remiasi keletu informacijos šaltinių, kurie skiriasi pranešimu ir sąveikos sudėtingumu. Stebintieji, darydami išvadas, turi pasverti ir integruoti tą informaciją, kurią gavo stebėdami. Taigi, norėdamas numatyti netiesioginių pasekmių padarinius, individas turi apsvarstyti ne tik matytų padarinių pobūdį, bet ir kitus modeliuojamų įvykių informacinius dėmenis, darančius įtaką tikimybei, kad panašūs veiksmai stebėtojams lems panašius rezultatus.

Modeliuojamas padarinių panašumas ir bendrumas

Didžioji socialinio funkcionavimo dalis yra struktūruota taip, kad tam tikri elgesio modeliai, leidžiami vieniems nariams, yra draudžiami kitiems priklausomai nuo tokių veiksnių kaip amžius, lytis, rasė, socialinė padėtis ar įteisinti vaidmenys. Pavyzdžiui, nors viršininkams autokratiškas elgesys gali duoti naudos, tačiau jeigu taip elgtųsi paprasti valdininkai, tai gali sukelti priešiškumą. Pagrindinė taisyklė ta, kad kuo stebintieji yra panašesni į stebimus modelius savo statusu ir savybėmis, tuo didesnė yra tikimybė, kad panašūs veiksmai lems panašius rezultatus. Modelio panašumas stebintiesiems yra viena iš informacijos dalių, padedančių įvertinti tikėtiną atsakų pasekmių panašumą. Pavyzdžiui,

lyties atveju, tos pačios lyties modelių patiriamos pasekmės veikia kaip įtakingesnis atlikties rodiklis nei tuo atveju, jeigu stebintysis ir modelis būtų skirtingų lyčių (Bussey & Perry, 1976). Mažiausiai netiesioginės pasekmės turės įtakos tuo atveju, kai stebintieji turės pagrindą manyti, jog stebimas elgesio tipas, kuris yra priimtinas modeliui, jiems patiems yra nepriimtinas ar neleistinas, arba atvirkščiai.

Modelio ypatybės nebūtinai praneša tikėtinus stebinčiojo padarinius visais elgesio ar aplinkybių atvejais. Kai pasekmes perteikia kiti žmonės, tie patys veiksmai sukelia skirtingus padarinius priklausomai nuo to, kas juos atlieka. Agresija gali suteikti materialinį apdovanojimą, pataikavimą ar skausmingus santykius dėl to, kad tie, prieš kuriuos agresija yra nukreipta, priklausomai nuo to, kas išreiškia agresiją, atsako į ją skirtingai. Vadinasi, modelio ženklai įgyja didžiausią numatomąją vertę tada, kai veiksmų padariniai yra socialiai tarpininkaujami ir susieti su socialiniu statusu.

Daug elgesio formų padarinius sukelia tiesiogiai. Tokiais atvejais sėkmė priklauso nuo to, ar tiksliai elgesys yra atliekamas, o ne nuo to, kas jį atlieka. Dviratininkai sėkmingai važiuos dviračiais, jeigu jie teisingai atliks veiksmus, nepriklausomai nuo amžiaus, rasės, lyties ar socialinės padėties. Taip pat yra daug veiklos rūšių, kurios turi viešus padarinius, sukeliančius panašius apdovanojimus ar bausmes, nepriklausomai nuo to, kas jas atlieka. Varžybų nugalėtojams yra įteikiami prizai. Nors pasekmės ir yra socialiai tarpininkaujamos, jos nėra susietos su socialiniu statusu. Abiejuose minėtuose pavyzdžiuose modeliuojamo elgesio veikmė, o ne modelių ypatybės suteikia stebintiesiems svarbiausią sprendimui apie galimas atsakų pasekmes reikalingą informaciją. Pagaliau kai kurios elgesio apraiškos yra taip gerai suvokiamos ir taip lengvai sėkmingai atliekamos, kad jos yra pritaikomos net iš itin nepanašių modelių.

Kontekstiniai padarinius numatantieji veiksniai

Į tą patį elgesį dažnai skirtingai reaguojama priklausomai nuo to, kada ir kur jis yra išreiškiamas ir prieš kokius asmenis jis yra nukreiptas. Sprendimai apie galimus padarinius priimami atsižvelgiant ne vien į

veiksmą ar sankcijų bendrumą, tačiau ir į situacinius faktorius, kurie rodo, kaip, tikėtina, elgesys bus priimtas. Kai žmonės apdovanojami už tam tikrus veiksmus viename kontekste, tačiau ignoruojami ar net baudžiami už tuos pačius veiksmus kitame kontekste, stebintieji gauna žinių apie situacinius reikalavimus (McDavid, 1964; Wilson, 1958). Skirtingos netiesioginės pasekmės padeda stebintiesiems nustatyti, kokios aplinkos ypatybės nurodo, kas yra toje aplinkoje tinkama, kas – ne. Numatantis žinojimas didina elgesio tikimybę tose situacijose, kurios pranašauja malonų priėmimą, ir mažina tikimybę tose aplinkybėse, kai yra įspėjimų apie atgrasias pasekmes.

Tai, ar lengvai stebintieji aptiks aplinkos požymius, identifikuojančius tikėtinus veiksmų padarinius, priklauso nuo to, kokiu laipsniu aplinkos ženklai koreliuoja su stebėtų atsakų padariniais. Pavyzdžiui, jeigu už kategorišką elgesį su autoritetingais žmonėmis yra nuolat baudžiama, o už tokį patį elgesį su žemesnio rango žmonėmis yra nuolat apdovanojama, numatantis ryšys tarp autoriteto statuso ir padarinių yra labai aukštas. Žinodami apie tokį informatyvų ryšį, stebintieji neilgai truks atskirti, kad kategoriškai elgtis su autoritetingais asmenimis nėra išmintinga.

Kasdieniame gyvenime aplinkos sąlygotumai retai būna tokie prognozuojami. Kategoriškumas gali duoti prastus rezultatus su vienais autoritetingais asmenimis, tačiau gerus – su kitais. Kategoriškumo padariniai nėra tokie vienodi ir taip elgiantis su žemesnio rango asmenimis. Vadinasi, spręsdami apie netiesiogines pasekmes, stebintieji turi pasinaudoti tikimybine informacija, kurią perteikia skirtingų pranešimo galimybių modeliuojamas elgesys ir situaciniai veiksniai. Santykinė informatyvaus elgesio ar situacijos nauda priklauso nuo to, kuris iš šių dviejų yra geresnis matytų padarinių numatantysis veiksnys.

Netiesioginis įvykis turi tris ryšių grupes, perteikiančias tikimybinę informaciją apie veiksmo pasekmes: ryšys tarp veiksmų ir pasekmių, tarp situacijų ir pasekmių ir tarp veiksmų ir situacijų. McDavid (1962, 1964) mokymosi stebint lygmenį tyrinėjo keisdamas šių veiksnių derinių pasirodymą. Skirtingiems tyrimo dalyviams modeliuojamas elgesys buvo atliekamas vienomis aplinkybėmis; vienomis aplinkybėmis dažnai, bet retkarčiais kitomis; trečiasis variantas buvo atsitiktinis mo-

deliuojamo elgesio pateikimas skirtingomis aplinkybėmis. Kai nepriklausomai nuo to, kur yra demonstruojamas, elgesys yra apdovanojamas, apie galimas atsako pasekmes informaciją suteikia elgesys, o ne aplinkybės. Kai modeliuojamas elgesys apdovanojamas tik tam tikroje aplinkoje, numatanti informacija gaunama iš situacijos, o ne elgesio. Kai situacija arba veiksmai yra labai informatyvūs, padarinių pasekmės lengvai išmokstamos netiesiogiai. Sudėtingiausias mokymasis stebint yra tada, kai tam tikroje aplinkoje stebintieji mato modeliuojamą elgesį, apdovanojamą vidutiniškai dažnai. Tokiu atveju tie, kurie neteisingai supranta tai, ką jie mato, ir kurie pasirenka neinformatyvią aplinką kaip vienintelį dirgiklį, savo veiksmams gauna klaidinančią gairę.

Daugeliu atvejų nei elgesys, nei situacija atskirai neperteikia padarinių informacijos. Abu veiksniai labiau veikia kaip tikėtinų pasekmių rodikliai. Kadangi veiksmai ne visada yra efektyvūs o situacinės reakcijos nėra visada pastovios, stebintieji patys turi nuspręsti, kokią numatančiąją reikšmę suteikti skirtingiems informacijos dėmenims. Modelių patiriamos pasekmės suteikia stebintiesiems pagrindą atskirti aplinkybes, kurioms esant labiausiai tikėtina, kad tam tikros elgesio linkmės pasiseks, nepasiseks arba neturės jokio poveikio.

Atlikties dviprasmiškumas

Stebimų padarinių informacinė vertė kinta priklausomai nuo stebinčiųjų turimų patikimų žinių. Stebimos pasekmės yra ypač informatyvios, jeigu abejojama dėl to, koks elgesys yra tinkamiausias, esant nežinomai arba neaiškiai situacijai. Žmonės, kurie nėra įsitikinę, kaip elgtis yra geriausia, savo elgesiui taikys kitų žmonių patirtį (Thelen, Dollinger, & Kirkland, 1979). Kai stebintieji išmoks sėkmingai susidoroti su žinomomis situacijomis, jie labiau vadovausis savo žinojimu nei kitų patirtimi.

Tai nereiškia, kad netiesioginė įtaka veikia tik esant netikrumui. Ko gera, yra priešingai. Neaiškumo įtakos modeliavimui tyrimuose buvo labiau susitelkta į paprasto pasirinkimo atsakus, o ne į įgūdžių tobulinimą ir raidą. Tarp daugybės kasdienio gyvenimo modelių kai kurie modeliuojami pavyzdžiai yra daug veiksmingesni už tuos, kuriuos stebintieji

įprastai naudoja. Jeigu nauji modeliuojami būdai stebinčiajam gali suteikti daugiau naudos, jis juos prisitaikys. Tobulindami įgūdžius žmonės nuolat semiasi patirties iš kitų, nors ir patys jau žino, ką daryti, ir gali tai atlikti ganėtinai gerai. Jei išsiaiškinus, kaip tam tikroje situacijoje reikia elgtis, mokymasis stebint baigtųsi, sustotų ir asmens raida. Daugeliu atvejų imlumas modeliuojamai informacijai yra valdomas ne situacijos paprastumo, o veikiau santykinės praktinės vertės to, kas modeliuojama. Nuolat stebėdami kitų sėkmes ir nesėkmes, stebintieji daugiau sužino apie tai, kas tam tikromis aplinkybėmis tinka geriausiai. Be to, netiesioginės įtakos ne tik informuoja, bet ir skatina. Jeigu nelabai aišku, kokie bus padariniai, kitų žmonių sėkmė gali paskatinti veikti panašiai.

Atlikties sudėtingumas

Jei modeliuojami veiksmai yra santykiškai paprasti, juos lengva išmokti stebint nepriklausomai nuo to, kokie bus jų padariniai. Tačiau jeigu veikla yra sudėtinga ir dėl to dažnai būtina išmokti modeliuojamų veiksmų taisykles, stebintiesiems itin padeda papildoma informacija, kurią teikia apie tinkamus taisyklių metmenis netiesioginės pasekmės. Tyrinėdami šią temą, Hirakawa ir Nakazawa (1977) nustatė, kad netiesioginės pasekmės lengvina sudėtingos veiklos taisyklių išgavimą, tačiau tai negalioja paprastoms veikloms. Nors netiesioginiai padariniai gali neperteikti daug informacijos mokantis paprastų elgesio taisyklių, net ir šiuo atveju jos turi vertingos informacijos apie tai, ar išmintinga atlikti tai, kas išmokta (Spiegler & Liebert, 1973).

Netiesioginių padarinių valentingumas

Vertinant netiesioginių padarinių įtaką svarbu atskirti mokymosi ir atlikties padarinius. Jeigu veiksmai buvo modeliuojami tik vieną kartą, stebintieji išmoksta daug to, ką matė, nepriklausomai nuo to, ar modelis buvo apdovanotas, nubaustas, ar jo nepaisyta (Bandura, 1965b; Lerner & Weiss, 1972). Bet jei modelis buvo pastiprintas keletą kartų, ankstesnių atlikčių pasekmių matymas gali keisti stebėtojo dėmesingumą tolesniam modelio elgesiui.

Dėmesingumo kitų žmonių elgesiui lygmenį gali veikti ir netiesioginių padarinių valentingumas. Modeliuojamos veiklos, kurios nedaro jokio aiškaus poveikio, nenusipelno daug dėmesio, o teigiamos arba neigiamos pasekmės sustiprina ir nukreipia dėmesį į veiklas, lemiančias šiuos rezultatus. Dėmesio procesai vaidina pagrindinį vaidmenį mokymesi stebint. Netiesioginės pasekmės, didindamos dėmesingumą, gali netiesiogiai veikti mokymosi stebint kryptį, sudarydamos pasikartojančias galimybes stebėti modeliuojamą atliktį ir užtikrindamos, kad stebintieji vertina pasekmes ir tiki, jog panašus elgesys jiems duos panašius rezultatus.

Nors stebima bausmė paprastai veikia kaip atliktį slopinantis veiksnys, bausmė to paties elgesio mokymuisi stebint gali padėti taip, kad padidintų ir sutelktų dėmesį į šį elgesį. Kad taip yra iš tikrųjų, atskleidė Yussen (1974). Kai dėmesio įsitraukimas yra nedidelis, ir netiesioginis pastiprinimas, ir netiesioginė bausmė pakelia dėmesingumo lygmenį modeliuojamam elgesiui, o tai gerina mokymąsi stebint.

Veiksmingos netiesioginės pasekmės turi įtakos įvykių atsiminimui taip pat, kaip ir dėmesingumas jiems. Tikėtina, kad matymas, kaip kiti išgyvena svarbius padarinius, skatins slaptą deramo elgesio kartojimą, kad įtvirtintų informaciją ir galėtų ją pritaikyti ateityje. Vis dėlto neigiamos pasekmės ne visada didina dėmesį ar kartojimą. Jeigu jos per sunkios, tampa tokios trukdančios, kad stebintiesiems vietoj budrumo sukelia vengimą (Bandura & Rosenthal, 1966). To, ko atliekantieji negali išvengti, stebintieji gali lengvai išvengti tiesiog nukreipdami dėmesį kitur.

Kaip minėta, be atsako pasekmių, modeliavimo situacijose dėmesį reguliuoti gali keletas veiksnių. Jei modeliuojami veiksmai yra gerai pastebimi ir individai turi juos stebėti, užfiksuotos pasekmės negali labai padidinti ir taip aukšto dėmesingumo, taigi jų padariniai mokymuisi stebint yra nepastovūs. Vienuose tyrimuose mokymąsi stebint pagerino tiek matytas gyrimas, tiek matyta kritika (Cheyne, 1971; Liebert & Fernandez, 1970). Kituose tyrimuose mokymąsi stebint pagerino tik matytas gyrimas, o ne kritika (Liebert, Sobol, & Copemann, 1972). Kai kuriuose tyrimuose nė vienas iš šių padarinių nepagerino

atsakų išmokimo labiau nei nepastiprinto modeliavimo stebėjimas (Peed & Forehand, 1973).

Skirtingi rezultatai nėra visiškai netikėti, žinant, jog modeliavimo atsakų taisyklė buvo ganėtinai paprasta. Stebintieji turėjo sekti kiekvieną modeliuojamą atsaką be konkuruojančių blaškančių dirgiklių, o pasekmės buvo apribotos iki švelnių žodinių reakcijų. Kai stebintieji yra verčiami stebėti, bet kokie padariniai tikriausiai gali būti labiau priskiriami skiriamiesiems kognityviems procesams ir modeliuojamos informacijos kartojimui, o ne atrenkamajam dėmesingumui. Tikėtina, kad ta stebėta modeliuojama informacija, kuri buvo simboliškai užkoduota ir pakartota, bus geriau atsimenama nei neužkoduota ir nesikartojanti informacija. Kasdienio gyvenimo modeliavime, kur dėmesys mažiausiai suvaržytas, žmonės stebi įvairiapusius elgesio modelius, besirungiančius dėl jų dėmesio. Atrenkamai nukreipdamos dėmesį, atsako pasekmės iš dalies nulemia, kurios modeliuojamos veiklos iš daugelio bus pastebėtos ir išmoktos.

Įrodymai, jog stebima bausmė gali slopinti modeliuojamą elgesį, bet kartu ir palengvinti jo mokymąsi, turi didelę socialinę reikšmę. Bausmė negali panaikinti to, kas jau įskiepyta. Bėgant laikui, žinios išlieka, tačiau pradinį jų šaltinį sunku atsiminti. Panašus procesas vyksta ir skiriamai atsimenant modeliuojamus veiksmus ir jų pasekmes. Stebintieji geriau išlaiko atmintyje tuos modeliuotus veiksmus, už kuriuos buvo baudžiama, nei tuos, kurie nesulaukė jokios reakcijos, bet pamiršta neigiamas pasekmes (Spiegler & Weiland, 1976). Atsiradus deramoms aplinkybėms, tai, kas buvo išmokta, galima lengvai pritaikyti praktikoje.

Kaip rodo ankstesnis aptarimas, netiesioginės pasekmės skiriasi tuo, kiek ir kokio pobūdžio informacijos apie tikėtinas atsakų pasekmes perteikia. Informacija gali būti visiškai nauja, iš dalies susijusi su iš kitų šaltinių įgyta, nereikalinga arba prieštaringa. Tikėtina, kad kuo netiesioginės pasekmės teikia daugiau nepriklausomos informacijos, tuo jos labiau veikia stebinčiuosius.

MOTYVACINĖ FUNKCIJA

Stebėti padariniai gali ne tik informuoti, bet ir skatinti. Matymas, kad kiti yra apdovanojami arba baudžiami, veikia kaip skatinamasis veiksnys, sukeliantis stebėtojų laukimus, jog jie irgi turėtų patirti panašias pasekmes už panašias atliktis. Nors visos pasekmės yra informuojančios, tačiau ne visos jos yra motyvuojančios. Jeigu tam tikras padarinys neturi stebėtojams skatinamosios vertės, tai ir netiesioginės įtakos rodymas turės nežymius padarinius. Vadinasi, nors matymas, kad atkaklios studentų pastangos užtikrina aukštą įvertinimą, tokią pačią informaciją apie pasekmes perteiks ir studentams, ir ne studentams, tikėtina, kad būtent studentus tokia akivaizdi nauda skatins labiausiai. Skatulių pirmenybių skirtumai paaiškina, kodėl vieni padariniai yra skatinamieji, o kiti – ne, arba kodėl keičiantis deprivacijos lygmeniui net ir tie patys stebimi padariniai gali suteikti skirtingą skatulį.

Socialiniu kognityviu požiūriu netiesioginių padarinių įtaka motyvacijai susijusi su dviem kognityviais mechanizmais. Pirma, jie sukuria padarinių laukimus, kurie gali veikti kaip teigiami arba neigiami veiksmo skatuliai. Vis dėlto mažai tikėtina, kad žinojimas, kokie bus tam tikro elgesio padariniai, skatins stebinčiuosius veikti, jeigu jie abejoja, ar gali tai atlikti. Taigi motyvacijos atsiradimui tarpininkauja ir vidinės veikmės suvokiniai, t. y. antrasis kognityvus mechanizmas. Matymas, jog kitiems žmonėms pasiseka arba nepasiseka, veikia stebinčiųjų sprendimus dėl savo pačių galimybių (Brown & Inouye, 1978). Jeigu žmonės įsitikinę, kad gali atlikti tam tikrą užduotį, jos atlikimui bus sutelkta daugiau pastangų ir atliekama bus ilgiau nei tuo atveju, kai nusprendžiama, jog to padaryti nepavyks.

Stebimų padarinių dažnis ir dydis

Stebimų padarinių kiekio, pobūdžio ir dažnio pokyčiai teikia ekvivalentišką informaciją apie tai, kokio pobūdžio veiklos lemia apdovano-

jimus. Stebinčiųjų elgesio jėga ir atkaklumas parodė, kad tokie skatulių pokyčiai turi skirtingus motyvuojančius padarinius. Atlikta keletas tyrimų, kuriuose modeliai buvo apdovanojami arba nuolat, arba protarpiais, po to buvo tikrinama, ar ilgai tiek modeliai, tiek stebintieji atkakliai veikia, nors jų veiksmai daugiau nėra apdovanojami. Apdovanojimo dažnumo pokyčiai panašiai veikia tiek stebinčiuosius, tiek atliekančiuosius (Braun, 1972). Paprastai stebintieji nesėkmės atveju elgiasi atkakliau, jeigu modelių pastangas matė apdovanojamas su pertraukomis, o ne nuolat (Berger & Johansson, 1968; Borden & White, 1973). Netiesioginių padarinių demonstravimo motyvacinis poveikis gali veikti santykiškai ilgai (Hamilton, 1970).

Apdovanojimo kiekis atkaklumą veikia lygiai taip pat, kaip ir apdovanojimo dažnis (Kerns, 1975). Kuo didesnis stebimas apdovanojimas, tuo stipresnė jo motyvuojamoji įtaka. Ypatingą domesį kelia įrodymas, jog netiesioginiai padariniai skatina didžiausią atkaklumą tuo atveju, kai atkaklios pastangos duoda retą, tačiau didelį apdovanojimą. Žmonių, kurie trokšta pasiekimų sporte, versle, moksle ar profesinėje veikloje, motyvacija neabejotinai yra iš dalies sutvirtinama, kai jų pastangos vainikuojamos keletu apdovanojimų per pavyzdžius, kai kiti žmonės gauna pripažinimą ir sėkmę atkakliai stengdamiesi.

Matymas, kad dedamos pastangos ilgainiui atsiperka, atskleidžia atkaklumo naudą, jeigu apdovanojimų sunku pasiekti. Kitų sėkmė didina stebinčiųjų laukimus ir sprendimus apie savo atlikties galimybes. Tačiau jeigu kitiems sekasi lengvai, o patiems to padaryti nesiseka, toks nesutapimas kenkia pasitikėjimui savo jėgomis ir sukelia nusiminimą (Davies & Yates, 1982). Po kurio laiko stebintieji nusprendžia, kad arba jiems trūksta reikiamos kompetencijos tai veiklai, arba situacija pasikeitė taip, kad elgesys daugiau nebeapdovanojamas. Bet kuriuo atveju tolesnėms pastangoms tai nenaudinga.

Modelio panašumas

Tai, ar atkaklumo atsipirkimas skatina stebėtojus, lemia, be abejonės, socialinio lyginimo procesai. Tai, kad nepanašiems žmonėms kartkar-

tėmis pasiseka, nebūtinai įtikina stebinčiuosius, kad ir jų pastangos leis pasiekti tokių padarinių. Pavyzdžiui, jeigu stebintieji mato, kad sekasi gabesniems modeliams, nors ir kaip stipriai būtų stengiamasi, tačiau netiesioginiai skatuliai jų neveiks kaip skatinamieji veiksniai. Netiesioginiai apdovanojimai labiausiai tinka stebėtojų motyvacijai didinti tada, kai jie save suvokia reikšmingomis ypatybėmis esant panašius į modelius (Berger, 1971; Paulus & Seta, 1975).

Galima būtų paminėti tai, kad įžymių modelių sėkmė naujokus dažnai įkvepia ir skatina siekti panašumo, nepaisant skirtingų kompetencijų ir statusų. Tolimi netiesioginiai skatuliai išties suteikia tikslą ilgalaikėms pastangoms, nors kasdienes veiklas kaip nuolat pasikartojantys skatinamieji veiksniai tikriausiai veikia artimesnės panašių individų sėkmės. Jei aplinkinių pastangas nuolat lydėtų nesėkmė, regima kitų pasiekta šlovė ir sėkmė neturėtų didelės palaikomosios galios.

Kaip netiesioginė sėkmė gali didinti ir palaikyti motyvaciją, taip netiesioginė nesėkmė gali ją susilpninti. Ir čia poveikio stipris priklauso nuo socialinio lyginimo procesų. Browno ir Inouye'o (1978) tyrime kalbama apie lyginamuosius procesus ir apie tarpinį suvoktos savasties veikmės vaidmenį. Stebintieji palaikė aukštą veikmės supratimo lygmenį ir nemažino savo pastangų, nepaisant pasikartojančios nesėkmės, kai matė nesėkmingą modelį, kurį manė esant žemesnių gabumų. Tačiau panašių gabumų modelio nesėkmės stebėjimas žiūrovų savasties veikmei ir atkaklumui turi triuškinamą poveikį. Kuo labiau jų savasties veikmė buvo pakirsta netiesioginės nesėkmės, tuo greičiau jie pasiduodavo susidūrę su sunkumais.

Netiesioginiai skatuliai dėl skatinamųjų padarinių svarbų vaidmenį atlieka ir asmeninėje raidoje, ir socialiniuose pokyčiuose. Kitų sėkmė suteikia individams paskatų įveikti sudėtingas užduotis. Be to, parodžius, kad sėkmę galima pasiekti atkaklumu, galima padėti palaikyti pastangas susidūrus su kliūtimis. Nemačius atliktos užduoties naudos, pradinės asmeninės nesėkmės – o tokių neišvengiamai pasitaiko sudėtingose pastangose – veikiau panaikina drąsą ir verčia pasiduoti.

Tiesioginių ir netiesioginių padarinių lyginamoji galia

Stebimų ir tiesiogiai patiriamų padarinių santykinė galia yra dėmesio verta tema. Santykiška jų veikmė iš dalies priklauso nuo to, ar padariniai siejami su mokymusi, ar su atliktimi.

Mokymosi padariniai. Stebėdami kitų žmonių sėkmių ir nesėkmių ypatumus, stebintieji gali išmokti, koks elgesys tam tikroje situacijoje yra labiausiai tinkamas. Paprastai stebintieji išmoksta greičiau nei pastiprinami atlikėjai, ypač tose užduotyse, kur labiau reikalingi abstraktūs, o ne fiziniai įgūdžiai (Berger, 1961; Hillix & Marx, 1960; Kanfer, 1965; Rosenbaum & Hewitt, 1966). Mokymosi gerinimas stebėjimo būdu yra taip pat akivaizdus ir tose veiklose, kur reikalingas išsamus kognityvus apdorojimas, pavyzdžiui, kompleksinės atlikties užduotys (Klein & Posner, 1974). Modeliavimo taikymas perteikiant elgesio struktūrą turi ir didelę praktinę naudą. Mokant tiesioginiu patyrimu, pasekmės yra būtinos kiekvieno atskiro asmens veiksmams, o modeliavimas gali vienu metu lavinti keleto stebėtojų mokymąsi, tokiu būdu duodamas realią daugybinę naudą. Tiesioginis patyrimas yra geriau taikomas įgūdžiams tobulinti, o ne kurti.

Santykinis netiesioginio patyrimo pranašumas kyla dėl mažesnių reikalavimų dėmesingumui. Atlikėjams gali kilti sunkumų aiškinantis, kokie yra jų veiksmų padariniai, nes bent dalį savo dėmesio jie turi skirti kūrimui, atrinkimui ir skirtingų elgesio variantų atlikimui. Einamasis savęs vertinimas ir emocinės reakcijos į jų veiksmų pasekmes toliau gali nukreipti atlikėjų dėmesį nuo to, kas ką sukelia. Kita vertus, stebintieji gali skirti visą dėmesį teisingų taisyklių ir sprendimų aiškinimuisi. Stebintiesiems lengviau sukurti sudėtingo elgesio kognityvų atvaizdą, nes jų nevaržo poreikiai vienu metu paskirstyti dėmesį teisingo elgesio išsiaiškinimui, jo atlikimui ir dorojimuisi su elgesio rezultatais. Kai stebintieji dėl klaidų patiria tokias pačias pasekmes kaip atlikėjai, dažnai jie taip pat išmoksta prasčiau (Craig, 1967).

Motyvaciniai padariniai. Kai kalbama apie elgesio palaikymą laiko požiūriu, tiesioginiai dirgikliai turi didesnę motyvacinę galią nei netiesioginiai. Pavyzdžiui, darbdaviams nepatariama savo darbuotojų našumui palaikyti demonstruoti, kaip grupė darbuotojų kiekvieno mėnesio gale gauna atlyginimą. Matant, jog kiti yra apdovanojami, gali laikinai padidėti motyvacija, bet nėra tikėtina, kad tai turės didelę palaikomąją galią. Tačiau kitų žmonių padarinių stebėjimas gali turėti esminės tęstinės įtakos tiesioginių skatulių skatinamajai jėgai. Kadangi kasdieniame gyvenime ir tiesioginiai, ir netiesioginiai skatuliai neišvengiamai pasireiškia kartu, jų jungtiniai padariniai yra verti dėmesio labiau nei nepriklausomi.

Tiesioginių ir netiesioginių skatulių sąveika

Matymas, kaip elgiamasi su kitais, skatulių įtakų veikimui suteikia lyginamąjį sprendimą. T. y. stebimi kitų padariniai sukuria standartą sprendimui, ar savi įprasti padariniai yra lygūs, geresni ar prastesni. Tas pats skatulys gali veikti ir kaip apdovanojimas, ir kaip bausmė priklausomai nuo to, su kieno padariniais lyginama.

Skirtingų tiesioginių ir netiesioginių padarinių struktūrų psichologiniai padariniai sulaukė mažai dėmesio, jei vertinsime jų bendros įtakos didėjimą. Tiesioginių skatulių motyvacinė jėga gali sustiprėti matant, kad kitų pastangos kartkartėmis yra sėkmingos. Tai ypač pasitvirtina tais atvejais, kai ilgą laiką atliktį turi palaikyti viltis, nes tiesioginiai apdovanojimai yra reti. Tokiu būdu, nesant apdovanojimo, žmonės, kurie buvo apdovanoti ir tiesiogiai, ir netiesiogiai, ilgiau stengiasi nei tie, kurie išgyveno tik tiesioginius padarinius. Vis dėlto skatulių sąveikinė galia kinta priklausomai nuo matomų ir išgyvenamų padarinių nesutapimų masto, krypties ir trukmės. Neigiami nesutapimai laikinai sustiprina pastangas užtikrinti malonesnes naudas, kurias gavo kiti (Bruning, 1965). Tačiau nuolatinis nevienodas elgesys, sukeliantis deprivacijos, išnaudojimo ir neteisingumo išgyvenimus, turi įvairiapusiškesnius ir gilesnius padarinius. Tai, kaip žmonės aiškina nevienodą

elgesį, kiek jie turi galios, ir apdovanojimo sistemos pakeičiamumas tampa esminiais atsakų į socialinę neteisybę determinantais.

Nevienodo elgesio padariniai. Kai taikomos skriaudžiamos priemonės ir yra nedidelė rizika, kad dėl skundų kils represijos, žmonės mėgina ištaisyti skriaudą. Tie, kas turi socialinės galios, siekdami trokštamų socialinių pokyčių gali griebtis spaudimo, naudodami tokias priemones kaip protestas, streikas, boikotas. Dėl stokos kylantis nepasitenkinimas dažnai minimas kaip pagrindinė grupinės agresijos priežastis. Atidžiau pažvelgus, neatrodo, kad toks požiūris yra teisingas. Stipri stoka veikiau kelia bejėgiškumą ir apatiją nei agresiją. Jei vertiname apskritai laiko požiūriu, tai šiuolaikiniai vargšai, palyginti su amžininkais, patiria nepriteklių, tačiau, palyginti su praeities vargšais, gyvena geriau, nes yra elektra, atsirado darbo kodeksai, televizijos įranga, gyvybę gelbstinčios medicininės technologijos ir gydymas vaistais. Nuskriaustieji lėtai gerina padėtį gyvenime, o turtingieji visuomenės nariai paprastai šį procesą atlieka greičiau – tokiu būdu skirtumai tarp grupių tik didėja. Sunkiai pelnyti pasiekimai tampa santykiškais pralaimėjimais (Pettigrew, 1963). Taigi socialinių sąlygų gerinimas gali sukelti nepasitenkinimą.

Tačiau grupinės agresijos teorijos kaip grupinės agresijos kurstytoją pabrėžia santykišką nepriteklių, o ne bendrąjį atgrasių sąlygų lygmenį. Nors labiau tikėtina, kad agresiją sukels santykiška stoka nei absoliuti, daugelis iš tų, kurie junta santykišką stoką, nesigriebia prievartos. Nevienoda stoka savaime nėra stiprus socialinio protesto dirgiklis (Bandura, 1973; McPhail, 1971). Papildomi socialinio mokymosi veiksniai apsprendžia, ar santykiška stoka lems agresiją, ar kitokias elgesio apraiškas. Esant ribotai galiai ir aukštam baudžiamumui už protestus, nepatenkinti žmonės mažina siekius ir susitaiko su nevienodu elgesiu. Lyginamieji tyrimai parodė, kad nevienodas elgesys su žmonėmis sukelia ne tų, kurie prarado viltį, protestus, bet veiksmingesnių narių, kurie tiki, kad gali paveikti įvykius kolektyvinėmis pastangomis (Bandura, 1973).

Tai, ar neatitikimas tarp patiriamų ir matomų padarinių sukels nepasitenkinimą ir protestą, priklauso nuo socialinių pateisinimų tinka-

mumo. Socialinis skirstymas ir apdovanojimas už gabumus paprastai yra priimtinas dėl to, kad jeigu įgūdžiai naudojami geriems tikslams, tai skatina asmens raidą ir teikia naudą visuomenei. Tačiau žmonės linkę laikyti save nelygybės aukomis tuo atveju, jei socialinis skirstymas atsiranda nuo gimimo, dėl paveldimų sveikatos sunkumų, rasės ar kitų išorinių veiksnių. Labiausiai prie kategoriškų veiksmų prisideda tų padarinių, kuriuos žmonės tiki teisėtai priklausant jiems, skirtumai.

Nevienodas elgesys dažniausiai struktūruojamas taip, kad mažintų neigiamus padarinius. Geresni apdovanojimai kitiems yra vertinami kaip pelnyti už tas veiklas, kurioms būdinga didesnė atsakomybė, aukšta asmeninė kaina arba tiesiog reikalingi saviti įgūdžiai. Iš tikrųjų kai kurios profesijos pateisina ypač aukštus atlygius didele asmenine kaina, kuri lydi būtinų įgūdžių plėtotę. Ankstyvos investicijos, tikėtina, suteikia individui teisę į dideles kompensacijas visam gyvenimui. Dar vienas paplitęs požiūris tas, jog veiklos, kurios teikia vidinį pasitenkinimą, mažiau nusipelno kompensacijų, todėl kai kurių specialybių darbuotojai už paslaugas gauna mažiau nei nusipelno ir patys dėl to nesiskundžia.

Padarinių neatitikimai noriai priimami ir tuomet, kai žmonės į tam tikras socialines kategorijas yra suskirstyti pagal papročius ir yra apdovanojami veikiau už statusą nei už atliktį. Kad dar labiau būtų varžomas nepageidaujamas socialinis lyginimas, skirtingi apdovanojimai paprastai laikomi paslaptyje, o ne viešinami. Siekdami išlaikyti savigarbą, kuri gali nukentėti, jeigu artimi bendradarbiai gauna didesnį atlygį, daugelis darbuotojų tokiu slaptumo dėsniu yra patenkinti. Kadangi hierarchijos ypatumai skatina žmonių raidą ir mažina žemutinių grandžių nepasitenkinimą, tokios sistemos yra labai paplitusios. Kai mobilumo laukimai yra socialiai suvaržyti, individai dar mažiau linkę atlikti tarpsluoksninius lyginimus, kurie galėtų sukelti nepasitenkinimą savo gyvenimu.

Tikėtina, kad toleruojami bus net ir sutartiniai skirtumai, jeigu pavaldiniai yra suskirstyti į grupes ir verčiami tikėti, kad tam tikrų stereotipinių bruožų turėjimas padaro juos mažiau vertus lygiaverčio

elgesio. Žmonės dažnai rūšiuojami pagal lytį, rasę, religiją ar tautybę. Bet kurioje didelėje grupėje keletas narių elgsis taip, kad būtų pastiprinami tradiciniai stereotipai. Ganėtinai dažnai kartojami neigiami stereotipai taip pat gali būti priimti, nors ir neturi tvirto pagrindo. Net ir diskriminuojamieji, suprantantys, kad priskiriami bruožai jiems patiems netinka, gali manyti, jog stereotipai tinka kitiems nariams. Tie, kurie neprisitaiko prie išankstinių nusistatymų, vertinami kaip išimtys. Sukūrus stereotipinius įsitikinimus, juos galima veiksmingai palaikyti tam tikrais patvirtinimais. Daug metų būtent stereotipai pateisino nevienodą atlygį moterims ir vyrams už vienodą atliktį. Veiksmingai racionalizuota diskriminacija turi labiau niokojamąsias pasekmes nei akivaizdi neteisybė, nes aukos save nuvertina. Sunku pasiekti socialinių pokyčių, kai diskriminuojamieji nesijaučia darą ką nors bloga, o aukos dėl savo padėties kaltina save (Gray-Little & Teddlie, 1978).

Neigiamą reakciją į lengvai neteisėtomis pripažįstamas nelygybes galima silpninti žadant ištaisymą. Žmonės labiau toleruoja neteisybes, kai priversti tikėtis, kad greitai neteisinga veikla bus pataisyta ir kad galiausiai bus sukurtos galimybės, užtikrinančios didesnę naudą. Taip viltis mažina kitu atveju siutinančių nelygybių provokavimą. Korekcinės priemonės palaiko laukimus, kad žadama nauda galiausiai bus gauta. Vis dėlto tikrus pokyčius galima ilgam atidėti, taikant pasipiktinimą mažinančias priemones, pavyzdžiui, perkelti atsakomybę dėl dabarties neteisybės į praeitį, kaltinti nuskriaustuosius nekantrumu reikalaujant reformų, kurios gali būti brangios, ir vilkinti žadėtus atitaisymus simboliniais pokyčiais.

Neteisybių sukeliamos reakcijos pobūdis ir stipris iš dalies priklauso nuo prievartos galios, kurią turi nepatenkintieji, ir nuo tikėtinos prievartos kainos. Svarbiose srityse koreguojamosios priemonės nėra lengvai prieinamos, nes tie, kurie dėl tos neteisybės gauna naudos, priešinasi mėginimams ką nors keisti. Jeigu nepatenkintieji turi prievartinės galios ir yra apsaugoti nuo baudžiamųjų represijų, skatindami trokštamus pagerinimus jie griebiasi prievartos.

Nuo neteisingo elgesio apimties ir sunkumo priklauso tai, ar nuskriaustieji mėgins skatinti pokyčius tam tikroje sistemos dalyje, ar radikalesnius pačios sistemos pokyčius. Gurr (1970) tyrinėjo vakarietiškų šalių pilietinę netvarką kaip funkciją, priklausančią nuo trijų veiksnių rinkinių. Pirmasis yra socialinio nepasitenkinimo lygmuo, kylantis dėl ekonominio nuosmukio, slegiančių suvaržymų ir socialinės nelygybės, antrasis – tradicinis jėgos naudojimo, siekiant socialinių pokyčių, priimtinumo lygmuo. Vienose visuomenėse agresyvios taktikos nepripažįstamos, kitose masiniai protestai ir valstybės perversmai yra laikomi priimtinais siekiant pokyčių. Trečiasis veiksnys yra prievartos jėgos pusiausvyra tarp sistemos ir prieštaraujančiųjų, matuojamas armijos dydžiu, policijos pajėgomis ir pagalba iš užsienio, kurią gali panaudoti lygių teisių šalininkai. Analizė parodė, kad jeigu agresyvios taktikos yra priimtinos ir pasipriešinimo atstovai turi prievartinės galios, jie panaudos grupinę jėgą sistemos nelygybėms pakeisti nesukeldami ypatingo nepasitenkinimo. Tačiau tam, kad atsirastų revoliucinė prievarta, reikia, kad būtų itin paplitęs nepasitenkinimas ir kad šalininkai turėtų galingą prievartos jėgą, o taktinės tradicijos yra mažiau svarbios.

Neteisingumas, našumas ir atlikties kokybė. Jau analizavome, kokiomis aplinkybėmis žmonės į neteisingą elgesį reaguoja mėginimu pakeisti socialinę veiklą jėga. Dėmesio verta ir tai, kaip žmonės reaguoja į suvokiamą neteisybę, kai negali situacijos nei pakeisti, nei išvengti. Dažniausiai tokiu atveju žmonės yra neteisingai nuvertinti ir suvokia esantys įklimpę netenkinančiame darbe ir neturį geresnių alternatyvų. Adamso (1965) teisingumo teorija pagrindė tyrimus, nagrinėjančius elgesio reakcijas į neteisingą atlygį. Walster, Walster ir Berscheid (1978) teisingumo teoriją išplėtojo skirtingoms žmogaus gyvenimo sritims.

Pagal Adamsą, žmonės yra motyvuoti siekti, kad jų suvokiamas indėlis atitiktų ir gaunamą atpildą, nes neatitikimas sukuria įtampą. Suvokiama nelygybė kyla tuo atveju, kai santykis tarp individo indėlio ir gaunamo apdovanojimo yra mažesnis nei kitų žmonių. Jeigu žmonės savo nelygybės jausmo nesumažina neiškreipdami pastangų ar pa-

darinių suvokimo, arba nepasirinkdami kito asmens, su kuriuo save lygina, tuomet keičiamas darbo našumas arba kokybė. Prototipiniame eksperimente, kuris buvo skirtas šios teorijos prognozėms įvertinti, žmonės atliko užduotį, kai buvo pasakyta, kad jie turi tam pakankamą kvalifikaciją arba nepakankamą kvalifikaciją ir, vadinasi, jiems arba permokėta, arba jų kvalifikacija per aukšta tam darbui. Permokėjimas, palyginti su teisingu apmokėjimu, didina darbo kokybę ir našumą, o nepakankamas apmokėjimas – mažina (Adams, 1965).

Visiškai suprantama, jei žmonės jaučia gaunantys neteisingą atpildą, jie turėtų mažinti atlikties lygmenį arba kokybę. Nesutarimų dėl aiškinimų esmė ta, kodėl tie, kuriems permokama, turi jausti būtinybę tai kompensuoti. Jeigu suvokiama neteisybė kuriama pasakant žmonėms, kad jie yra nepakankamai kvalifikuoti, ne vien įteigiamas neteisingumo jausmas. Pasakymas, kad žmogus yra nekvalifikuotas, meta iššūkį įrodyti kompetenciją aukštesnės kokybės darbu. Tai taip pat gali sukelti nesaugumo jausmą dėl esamo darbo išsaugojimo, dėl galimo atlyginimo mažinimo arba ieškant darbo ateityje (Lawler, 1968). Nesaugumas verčia žmones dirbti sunkiau tam, kad išsaugotų darbą ir užmokestį.

Kitus suvokiamo netinkamumo padarinius kontroliuojančiuose tyrimuose buvo nustatyta, jog esminiai atliktį lemiantys veiksniai, labiau tikėtina, yra iššūkis kompetencijai ir saugai, o ne rūpestis dėl atlygio. Kai suvokiamas netinkamumas sukeliamas keičiant ne suvokiamos kvalifikacijos, o atlygio lygmenį, tie, kuriems permokėta, nėra itin linkę gerinti atliktį, o tie, kuriems sumokėta nepakankamai, dirba mažiau stropiai (Lawler, 1968). Nors žmonės labai jautriai reaguoja į tai, kad jiems sumokama nepakankamai, tačiau tikėtina, kad per didelis apmokėjimas veikiau privers juos geriau įvertinti gebėjimus, o ne manyti, kad jiems permokėta (Moore & Baron, 1973). Šios išvados dera su kitų tyrimų rezultatais, rodančiais, kad teigiama nelygybė labiau didina teigiamą savęs vertinimą, o ne pastangas, kad būtų pasiekta lygybė (Gray-Little & Teddlie, 1980).

Dideli ištekliai ir gera padėtis mažina rūpestį ir nepasitenkinimą dėl kompensacijų skirtingumo. Tai, jog negalėdami nieko pakeisti žmo-

nės jaučia tam tikrą nepasitenkinimą dėl to, kad gauna mažiau nei kad jaučiasi esą verti, leidžia daryti prielaidą, jog su asmens saviverte susijęs godumas ar nesaugumas itin suaktyvėja dėl atlyginimų neatitikimų, jei iki tol buvo visiškai mėgaujamasi gyvenimo patogumais. Tie, kurie vis dėlto ryžtasi skųstis, tikėtina, protestuos labiau dėl teisingumo atitaisymo, o ne dėl asmeninių siekių. Tačiau situacija yra kitokia, jei neteisybė egzistuoja materialinio nepritekliaus sąlygomis. Martin (1981) teigia, kad mažėjantys ištekliai didina jautrumą tarpgrupinei nelygybei. Neteisingas atlygis tampa ne vien neteisybės, bet ir atgrasios kasdienės būties dalyku. Didėjant nepritekliui, nuskriaustieji menką atlygį lygina ne vien su panašios padėties ar profesijos narių atpildu, bet jau nukreipia ir į nepanašiųjų grupes. Esant nepalankioms ekonominėms sąlygoms, skirtumai tarp grupių sukelia konfliktus dėl prieinamų išteklių.

Leventhal (1980) siūlo į teisingumą ir lygybę žvelgti plačiau nei vien sutapatinant atpildus su indėliais. Kaip svarbi teisingumo standartų dalis minimas asmeninis poreikis. Požiūris, jog vienas iš visuomenės vertinimo būdų yra tai, kaip ji elgiasi su savo nuskriaustais nariais, atspindi socialinį rūpestį dėl negailestingo žmonių atrinkimo pagal jų gabumus. Leventhal kaip dar vieną galimą teisingumo standartą mini nuo indėlio nepriklausantį naudos vienodumą. Tačiau jei tie, kurių indėlis yra didesnis, gauna ne ką daugiau nei mažai prisidedantys individai, grupės našumas krinta taip, jog galiausiai nelieka ko dalytis. Skirtingos teisingumo taisyklės lems skirtingas reakcijas į tai, kaip turi būti dalijami grupinių pastangų vaisiai. Koks atpildo skirtingumo lygmuo bus vertinamas kaip neteisingas ir netoleruotinas, priklauso nuo vyraujančių socialinių ideologijų. Visuotinės lygybės šalininkus dideli tarpgrupiniai atlygio skirtumai jaudins labiau nei žmones, gyvenančius hierarchinėje sistemoje, kurioje nariai jau gimdami priskiriami tam tikram socialiniam sluoksniui (Scase, 1974).

EMOCIONALI FUNKCIJA

Žmonės dažniausiai reaguoja emociškai į apdovanojančias arba skausmingas patirtis. Šios emocinės išraiškos lengvai sužadina stebinčiuosius. Netiesioginio sužadinimo galimybei tenka itin svarbus vaidmuo emocijų reaktyvumo raidoje ir modifikavime. Teigiama tai, jog šitai padeda žmonėms išmokti, kas gali būti malonu arba kelti nerimą, patiems neišgyvenant tų patirčių. Tiesioginė praktinė vertė auga ir dėl to, kad netiesioginis sužadinimas yra žmoniškosios empatijos ypatybė. Įsijautimas į kitų kančias skatina altruistinių veiksmų atliktį ir varžo tarpasmeninę agresiją (Hoffman, 1977; Rushton, 1980). Šie padariniai teikia nemažą socialinę naudą.

Kaip ir bet kuris kitas gebėjimas, netiesioginis sužadinimas gali ne tik būti naudingas, bet ir pridaryti bėdos. Daugelis nenaudingų baimių ir atgrasumų, varginantys žmonių gyvenimus, iš esmės ar bent iš dalies atsiranda dėl netiesioginių kankinamų išgyvenimų. Žmonėms nustoja patikti tam tikros vietos, asmenybės arba daiktai, su kuriais nebuvo visiškai (ar tik šiek tiek) susiję, dėl kartotino susidūrimo su modeliuojama antipatija (Bandura, 1965a). Įgytos baimės ir antipatijos tampa pačios save palaikančios per savo sukeliamus neigiamus veiksmus.

Emocinis mokymasis iš kitų patirčių apima du skirtingus procesus. Pirma, yra netiesioginio sužadinimo procesas. Jeigu atliekamas bet koks emocionalus mokymas, modelio pasitenkinimas, skausmas, pyktis ar nerimas turi aktyvuoti emocines stebinčiųjų reakcijas. Sužadinimas yra būtinas, tačiau ne pakankamas. Emocijų modeliavimas gali kitus sužadinti, tačiau neturėti ilgalaikio poveikio. Taigi antrasis procesas yra susijęs su tuo, kaip patys įvykiai, susiję su netiesiogiai sukeltomis emocijomis, įgyja emocijų sukėlimo galią. Pavyzdžiui, matydami, kad šunys skaudžiai sužeidžia kitus žmones, stebintieji ne tik išsigąsta, bet ir patys ima bijoti šunų. Kitame skyriuje aptarsime mechanizmus, kaip emocinis modeliavimas sukuria naujus emocionalumo modelius.

Netiesioginis sužadinimas

Kasdieniame gyvenime modelius sužadinančius skatulius sudaro ir emocinis modeliavimas, ir situaciniai įvykiai. Pavyzdžiui, urzgiantis šuo yra situacinis sužadintojas, o išsigandusio praeivio išraiška – emocinis modeliavimas. Berger (1962), analizuodamas netiesioginį sužadinimą, netiesioginio kurstymo reiškinį susiaurina ne iki situacinių įvykių, o labiau iki modelio išraiškų sukelto sužadinimo. Iš esmės šiuos du sujaudinimo šaltinius lengva skirti, tačiau praktikoje juos skirti sunku. Kito asmens emocinė būsena nėra tiesiogiai matoma. Apie jos buvimą, pobūdį ir stiprį reikia spręsti pagal dirgiklius, sąveikaujančius su modeliais, ir pagal jų išraiškas, žyminčias emocinį sužadinimą. Berger teigia, jog stebintieji gali būti netiesiogiai sužadinti ir klaidingų išvadų apie situacinius įvykius, pavyzdžiui, tėvai išsigąsta matydami savo vaiką krintantį, nors pats vaikas nei susižeidžia, nei yra sunerimęs. Panašiai ir liudytojai gali sunerimti išgirdę klyksmą, nors, jiems to nežinant, pats klyksmas gali būti suvaidintas.

Berger mintija, kad stebintiesiems baimę keliantis klyksmas gali reikšti tariamai netiesioginį sužadinimą, kadangi nepriklausomai nuo modelio emocinės būsenos žodinis dirgiklis stebinčiajam gali veikti tiktai kaip sąlyginis baimės dirgiklis. Tokio atskyrimo pagrindas vis dėlto yra ginčytinas. Išraiškingi dirgikliai yra matomi modelio emocinės būsenos ženklai. Taip yra dėl to, kad tokios socialinės užuominos žymi emociją, kurią žmogus gali patirti, kai atitinkamai sužadinti yra kiti asmenys. Tačiau yra atvejų, kai netiesioginio kurstymo metu modeliams ir stebintiesiems nebūtinai kyla sinchroniškas sužadinimas. Visuotinai reikšmingas aplinkos dirgiklis gali tiesiogiai aktyvuoti skirtingų žmonių emocines reakcijas. Jei darbuotojai sunerimsta išgirdę gaisro signalizaciją pastate, į tą pačią ne socialinę užuominą jie gali reaguoti panašiai, tačiau nepriklausomai. Sužadinimo priežastis įvertinti nėra lengva, nes kitų žmonių reakcijos gali itin padidinti arba sumažinti ne socialinių dirgiklių įtaką. Tas pats gaisro įspėjamasis signalas yra kur kas labiau sužadinantis, kai kiti žmonės panikuoja, nei tada, kai

kiti elgiasi ramiai ir visi kartu nepaiso signalo. Geriausiai netiesioginė įtaka parodoma tada, kai modelio emocinės reakcijos yra vienintelės stebinčiojo emocinių reakcijų skatintojos. Tokios sąlygos susidaro tuomet, kai modelį sužadinantys situaciniai įvykiai stebėtojams yra nematomi arba neutralūs.

Išraiškingų užuominų sužadinimas. Informaciją apie modelio emocinę būklę perduoda veido, balso ir gestų dirgikliai. Šios akivaizdžios reakcijos, ypač veido išraiškos, veikia kaip indikatoriai ir netiesioginiai emocijų sužadintojai (Izard, 1971; Yamaguchi, Harano, & Egawa, 1978). Miller su kolegomis atliko keletą grupinio vengimo tyrimų, kurie parodė išraiškingų ženklų komunikacinę ir funkcinę vertę (Miller, Banks, & Ogawa, 1962, 1963; Miller, Murphy, & Mirsky, 1959). Iš pradžių beždžionės paspausdamos strypą išmoko išvengti elektros smūgio, kurį signalizavo šviesa. Tada gyvūnai buvo patalpinti į skirtingus kambarius taip, kad modelis galėtų matyti įspėjamąją šviesą, o stebintysis turėjo strypą, padedantį išvengti smūgio. Modeliui teko mimikomis ir kitomis išraiškomis per vaizdo įrangą perteikti stresą stebinčiajam partneriui, kuris galėjo griebtis gynybinių veiksmų, padedančių abiem gyvūnams išvengti smūgio. Padidėjęs širdies darbo greitis ir staigus smūgio vengimo atsakas rodo, jog modeliuojamos streso dėl laukiamo smūgio išraiškos stebinčiajam partneriui sukelia baimę. Pagrindinę mimikų reikšmę netiesioginiam sužadinimui patvirtina ir tai, jog vengimo atsakus stebintiesiems sukelia ir spalvotos nuotraukos, vaizduojančios gyvūnų skausmą arba baimę. Emociniai atsakai gali būti netiesiogiai sukelti ne tik partnerio vaizdais, bet dėl apibendrinimo – ir matant nepažįstamą beždžionę. Be to, kitos beždžionės baimės matymas atkūrė vengiantį stebinčiųjų elgesį net ir tada, kai jų baimės buvo visiškai išnykusios.

Netiesioginis suaktyvinimas veikia ne vien periferines autonomines funkcijas ir gynybinius veiksmus, bet ir sukelia neurofiziologinius pokyčius centrinėje nervų sistemoje. Matymas, kaip kiti užsiima žalingomis veiklomis, smegenyse išlaisvina chemines medžiagas, veikiančias kaip neurotransmiteriai (Welch & Welch, 1968).

Žmonės turi geresnį emocijos perdavimo neverbalinį gebėjimą, nes jų mimika gali būti išraiškingesnė ir jie gali pasitelkti platesnę išraiškingų gestų sąranką nei žemesnieji gyvūnai. Socialinių užuominų tyrimas liudija, jog kūdikiai vertindami nepažįstamus žmones ir dviprasmiškas situacijas kaip informacijos šaltinį naudoja suaugusiųjų veido išraiškas (Feinman, 1982; Klinnert, Campos, Sorce, Emde, & Svejda, 1983). Vėliau remdamiesi tokia informacija jie reguliuoja savo veiksmus. Jei kūdikis mato motiną besišypsančią, jis peržengs stalo galo optinę iliuziją, tačiau sustos, jei matys motinos veide pyktį arba baimę. Panašiai kūdikiai žiūri į motinos veidą ir spręsdami, ar prisiartinti prie nepažįstamų žaislų arba suaugusiųjų, ar vengti jų. Šypsenos drąsina kontaktą, o baimės išraiškos yra suprantamos, kaip perspėjimas vengti. Tačiau jei dėl nesocialių užuominų (Sorce, Emde, Campos, & Klinnert, 1985) arba objektų pažinojimo (Gunnar & Stone, 1984) situacija yra akivaizdžiai saugi arba pavojinga, emocinių dirgiklių, kaip veiksmų orientyrų, didžiaja dalimi nepaisoma. Numatomoji jų vertė netikrumo sąlygomis yra svarbesnė nei įgimta signalizavimo vertė.

Socialinio informavimo raidos analizė linkusi pabrėžti emocinių išraiškų skyrimo suvokimo įgūdžius. Emociniam vadovavimui suvokimo įgūdžiai yra būtini, tačiau nepakankami. Nėra tikėtina, kad vien matomos emocinės išraiškos veiks elgesį, nebent jos suteikia numatomosios informacijos. Žmonių šypsenos dėl socialinio mokymosi gali žymėti saugumą, o baimės – pranašauti pavojų. Pagal šią analizę kūdikiai, interpretuodami nepažįstamus įvykius, yra labiau linkę remtis motinų laimingomis ar baimės išraiškomis nei tais pačiais svetimų žmonių veido dirgikliais (Zarbatany & Lamb, 1985).

Išraiškingų užuominų pranešamosios vertės raida. Tai, kaip žmonės interpretuoja kūno judesius, buvo nagrinėjama ne viename tyrime ir „kūno kalbos" traktate, bet kur kas mažiau dėmesio kreipiama į tai, kaip tokios užuominos tampa savitų emocijų ženklais. Komunikacinė išraiškingų užuominų vertė neabejotinai atspindi ir evoliucinę raidą, ir mokymosi patyrimą. Gebėjimas suprasti laimės, baimės ar pykčio

užuominas turi didelę prisitaikomąją vertę reguliuojant elgesį su kitais. Tie, kurie yra nejautrūs arba neteisingai supranta kitų siunčiamus ženklus, turi polinkį elgtis netinkamai, dėl to gali kilti nenusakomų sunkumų.

Žmonės gali sukelti mimikas, reiškiančias malonias ar nemalonias patirtis, taip pat su tam tikru tikslumu įvertinti emocijas iš kitų mimikų (Ekman, 1973; Ekman & Oster, 1979). Tačiau tai nereiškia, kad tam tikros emocijos yra susijusios su tam tikrais kūno judesiais ar kad tam tikros išraiškos iš tiesų atspindi emocinę būseną. Pirmiau aptartuose netiesioginio sujaudinimo tyrimuose modeliai sužadino stebėtojus apsimestinėmis skausmo reakcijomis (Berger, 1962).

Prielaidą apie glaudžius ryšius tarp emocinių būsenų ir kūno judesių grindžia ir fiziologiniai skirtingų emocijų tyrimai. Buvo atlikti matavimai, ar skirtingos emocijos susijusios su skirtingais širdies ir kraujagyslių požymiais, kai emocijos sukeliamos socialiai, atgaivinamos vaizduotėje arba sužadinamos filmais. Nors žmonės jaučia daugybę emocijų, jos turi polinkį sietis su panašiais visceralinio sužadinimo arba hormonų išskyrimo ypatumais (Frankenhaeuser, 1975; Levi, 1972; Patkai, 1971). Kai kurie tyrėjai teigia, kad skirtingoms emocijoms yra būdingi nedideli kraujospūdžio ir širdies dažnio skirtumai (Ax, 1953; Schwartz, Weinberger, & Singer, 1981). Ekman su kolegomis aptiko, jog laisvi veido raumenų pokyčiai, skirtingų emocijų ypatybės ir išgyventos emocijos yra lydimos šiokių tokių autonominių reakcijų skirtumų – palyginti su laimės būsena, baimė ir pyktis didina pulsą, o pyktis pakelia odos temperatūrą (Ekman, Levenson, & Friesen, 1983). Tačiau apskritai mažai įrodymų, kad skirtingi veido raumenų judesiai ir išgyventos emocijos sužadina skirtingas autonomines reakcijas. Liūdesys, laimė, nustebimas ir pasibjaurėjimas – labai skirtingos emocijos – nesukelia jokių autonominių reakcijų, susijusių ir su mimikomis, ir su išgyventomis emocijomis, skirtumų. Baimė ir pyktis šiek tiek skiriasi vienas nuo kito veido išraiškomis, bet ne reiškiamomis emocijomis. Esant nedarnai tarp skirtingų emocijų sukėlimo būdų, autonominė nediferenciacija yra ryškesnė nei diferenciacija.

Kai į rezultatus žvelgiama kaip į visumą, skirtingų emocijų autonominių koreliatų panašumai užgožia bet kokius mažus skirtumus. Tokie skirtumai nustatomi ne visuose tyrimuose, todėl galima daryti prielaidą, jog dėl kai kurių skirtumų gali būti kalti nekontroliuojami veiksniai, kintantys kartu su emocijos sukėlimu. Tinkamai matuojant, ar kokybiškai skirtingos emocijos sukelia skirtingas autonomines reakcijas, emocijos turi būti vienodo stiprio, kitaip skirtumai gali atsirasti dėl nekontroliuojamų stiprio pokyčių, o ne dėl išgyvenamos emocijos pobūdžio. Pavyzdžiui, sunku lyginti baimę ir pyktį lydinčias autonomines reakcijas, kai žmonės yra išgąsdinti rimto fizinio sužalojimo pavojaus arba suerzinti kandžios pastabos (Ax, 1953). Kandus pastebėjimas yra kur kas silpnesnis emocinis dirgiklis nei rimto sužalojimo grėsmė. Be to, dera paminėti, kad skirtingi tos pačios emocijos kurstytojai (pavyzdžiui, skirtingi baimės sukėlimo variantai) sukelia tas pačias autonomines reakcijas (Duffy, 1962). Su pavieniais baimės ir pykčio kurstytojais susijusių autonominių reakcijų lyginimas yra silpnas emocijų fiziologinio skyrimo matas.

Visos emocijos dažniausiai apibūdinamos pagal autonominio sužadinimo stiprį. Keletas nepastovumų autonominiame sužadinime atsiras dėl nekontroliuojamų veiksnių. Skirtingas emocijas lydinčių autonominių reakcijų modelių skirtumų patikimumą retai kada galima išmatuoti objektyviai. Dėl to mažus skirtumus tarp skirtingų emocijų sukeliamų iš esmės panašių autonominių reakcijų vieni aiškina kaip autonominio ryšio savitumo įrodymą, kiti – kaip autonominės aktyvacijos bendrumo įrodymą. Net jeigu ir būtų patikimai, atitinkamai kontroliuojant, nustatyta, jog tam tikra emocija, palyginti su kitomis, lemia keletu dūžių spartesnį širdies plakimą, abejotina, ar toks mažas požymio, kuris gali padidėti ir dėl kitų priežasčių, skirtumas ganėtinai gerai skirtų ir veiktų kaip rodiklis, leidžiantis nustatyti emociją. Didelis visceralinis bendrumas negali būti skirtingų išraiškingų judesių šaltinis.

Ekman (1973) teigia, jog yra įgimtas ryšys tarp tam tikrų mimikų ir skirtingų emocijų. Pavyzdžiui, sakoma, jog baimę visos visuomenės rodo ta pačia veido išraiška. Vis dėlto universalias mimikas gali pa-

keisti kultūros taisyklės, kurios leidžia žmonėms išmokti arba iškreipti mimikas. Jei mimikos neatitinka emocinių išraiškų, neatitikimai kyla dėl socialinės kontrolės. Kultūra turi įtakos tam tikros formos emocijų raiškai. Tačiau kai nustatyti kontrolės mechanizmai skirtingumo įrodymus gali suderinti su universalumu, jei socialinės kontrolės pobūdžiui ir laipsniui nustatyti nebus patikimo metodo, ginčai dėl universalaus ryšio tarp emocinio patyrimo ir veido išraiškos nebus lengvai empiriškai išsprendžiami. Spręsdami apie tai, kokias emocijas gali (jei gali) išgyventi kiti, stebintieji vertina ne tik kūno judesius. Žmonės jausmus išreiškia ir žodžiais, kurie sukonkretina jų vidinio sužadinimo būseną. Žodžius, kaip ir veiksmus, galima vartoti ir suvaidinti ar paslėpti emocijoms, ir joms atskleisti. Tačiau netiesioginis sužadinimas nesiremia tiksliu stebinčiojo reiškiamų užuominų iššifravimu.

Ne visi tyrimų rezultatai palaiko paplitusį įsitikinimą, jog emocija pirmiausia perduodama neverbaliai. Jei socialinių sąveikų metu stebintieji galėjo stebėti žodžius, balsą ir kūno išraiškas, jie tiksliau suprato emocijas iš to, ką ir kaip atlikėjai sakė, o ne iš jų mimikos ar gestų (Krauss, Apple, Morency, Wenzel, & Winton, 1981). Tačiau santykiškai žodinių, balso ir motorinių emocijos ženklų informatyvumas gali gerokai pasikeisti priklausomai nuo socialinių papročių ir sankcijų, kurios nustato tam tikromis aplinkybėmis tinkamas raiškos formas.

Suvokti skirtingų emocijų priežastis žmonės geba per susijusias tiesiogines ir netiesiogines patirtis, jungiančias ankstesnius įvykius su emocinėmis reakcijomis. Dėl to sprendimai apie emocines patirtis labai paveikia, ką stebintieji mato kaip situacinius skatulius ir kaip juos aiškina. Viešas įžeidimas ir vertinantys plojimai savičiau apibrėžia individo jaučiamas emocijas nei abiejose situacijose pakylantis širdies darbo tempas. Grėsmingoje situacijoje emocinis sužadinimas vertinamas kaip baimė, trukdymo ar prieštaravimo sukelta emocija – pyktis, o sužadinimas, kylantis negrįžtamai kažko netekus, yra vertinamas kaip liūdesys (Hunt, Cole, & Reis, 1958). Taip situaciniai kurstytojai visceraliniam bendrumui suteikia emocinį savitumą. Skirtingame socialiniame kontekste ta pati veido išraiška gali reikšti skirtingus dalykus.

Cirke liūdnas klouno veidas gali žmonėms sukelti juoką, tačiau liūdna išraiška netekus darbo gali sukelti ašaras. Santykinis išraiškingai ir kontekstualiai informacijai suteikiamas svoris priklauso nuo jos aiškumo ir nenuginčijamumo (Ekman, 1982).

Išraiškos užuominos žmones didžiąja dalimi sužadina per kognityvų tarpininkavimą. Tą įrodo keletas tyrimų. Skausmo gestai gali sužadinti stebinčiuosius, jeigu jie iš anksto žino, kad modeliai išgyvens skausmingą patyrimą, tačiau atskirai tie patys gestai turi labai mažą emocinį poveikį (Craig & Lowery, 1969). Panašiai netiesioginį jaudinimą veikia ir emocijas keliančių įvykių aiškinimai. Brutalios kovos vaizdas žiūrovams kelia stipresnes autonomines reakcijas, kai jie tai vertina kaip kerštą arba tyčinį mušimą, nei tuo atveju, kai tai vertinama kaip vaidyba (Geen & Rakosky, 1973). Lazarus su kolegomis keliuose tyrimuose matavo žmonių autonominių reakcijų pokyčius žiūrint filmą, vaizduojantį pirmykštį lytinės brandos ritualą, kuriame berniukui buvo atliekamas grubus apipjaustymas (Lazarus, Speisman, Mordkoff, & Davison, 1962). Raudojimas ir kitos skausmo išraiškos sukėlė mažesnį netiesioginį sužadinimą, kai kartu buvo girdimi komentarai, mažinantys veiksmų keliamą pasibjaurėjimą, palyginti su komentarais, kuriuose buvo minimas atitinkamų veiksmų pavojingumas ir kančia.

Viename iš anksčiausių netiesioginio sužadinimo tyrimų buvo pateikta informacijos apie tai, kaip sulig amžiumi kintanti patirtis ir kognityvūs įgūdžiai veikia socialinį emocijų perdavimą (Dysinger & Ruckmick, 1933). Pavojaus ir tragedijos scenos kine kėlė didžiausias fiziologines reakcijas nedideliems vaikams, bet jiems augant atsakai mažėjo. Autoriai tokį reakcijų silpimą didėjant amžiui aiškino tuo, kad gerėja vaikų gebėjimas skirti tikrovę nuo fantazijos ir sumažinti stresą numatant ilgainiui palankius padarinius. Nenuostabu, jog tampant vyresniems autonominės reakcijos į erotines scenas stiprėjo.

Mandler (1975) tai trumpai paaiškina tuo, jog išraiškingi veiksmai nebūtinai „išreiškia" kažkokią slepiamą emociją. Tokios išraiškos labiau įgyja signalinę vertę koreliuodamos su situaciniais kurstytojais, kurie dažnai sukelia skirtingus emocinius išgyvenimus. Jeigu žmogus mato,

kad anksčiau buvęs skausmingas dirgiklis kitiems žmonėms sukelia grimasas ir refleksyvius atsitraukimo veiksmus, tai mimika ir atsitraukimas pradės veikti kaip skausmo užuominos. Kadangi tikėtina, kad žmonės visose kultūrose ir per visą gyvenimą yra linkę daryti grimasas, kai skauda, tam tikros mimikos ir judesiai gali turėti panašią signalizuojamąją reikšmę nepriklausomai nuo kultūros. Socialiniai ir kognityvūs veiksniai apibrėžia ne tik kokias emocijas stebintieji, tikėtina, jaus, bet net ir tai, ar išraiškingi ženklai apskritai sukelia kokią nors emociją.

Netiesioginis sužadinimas per susijusį patyrimą. Mokymosi patirtis didžiąja dalimi lemia, ar kitų emocinės išraiškos sužadins stebėtojus, ar ne. Tikėtina, kad išraiškingi vaizdai įgyja sužadinimo sukėlimo gebą per susijusias socialines patirtis. T. y. kai individai yra geros nuotaikos, jie su kitais elgiasi maloniai, o tai sukelia teigiamus jausmus. Tokių atvejų rezultatas tas, jog teigiamą situaciją rodo šypsenos ir kitos laimės išraiškos. Ir, atvirkščiai, kai individai yra prislėgti, liguisti, sunerimę ar pikti, aplinkiniai žmonės, tikėtina, vienu ar kitu būdu kentės. Išraiškingi pykčio ar nusiminimo ženklai yra atgrasių patirčių rodikliai.

Churcho (1959) atlikto tyrimo rezultatai pabrėžia su netiesioginiu jaudinimu susijusių patirčių svarbą. Jis aptiko, kad gyvūno skausmo klyksmai sukėlė stiprų emocinį sužadinimą tiems gyvūnams, kurie kartu kentėjo skausmą. Tokie klyksmai turėjo mažesnį poveikį gyvūnams, kurie kentėjo tokius pačius skausmo išgyvenimus, tačiau niekada nekentėjo skausmo greta kitų savo rūšies narių. Skausmo garsai visiškai nepaveikė gyvūnų, kuriems niekada nebuvo sukeltas skausmas. Miller, Caul ir Mirsky (1967) taip pat pateikė įrodymų, kad jautrumas išraiškų demonstravimui susijęs su socialinio mokymosi patirtimis. Jie aptiko, kad beždžionės, kurios kūdikystėje buvo socialiai visiškai atskirtos, į kitų beždžionių emocijų mimikas nereagavo arba fiziologiškai, arba elgesiu. Taigi net primatams reikalinga bendra socialinė patirtis, kad išsiplėtotų netiesioginio sužadinimo gebėjimas. Aptartuose rezultatuose nedaug duomenų, leidžiančių daryti prielaidą, jog mimikos ar balsinės skausmo užuominos yra įgimtos netiesioginės emocijų skatintojos.

Anksčiau patirti tarpusavyje susijusių individų išgyvenimai didina netiesioginį sužadinimą, nes tai, ką patiria kiti, tampa pranešimu stebinčiajam, kas jam gali atsitikti. Dėl šios priežasties nepažįstamiems nutinkantys sužeidimai ir malonumai netiesiogiai sužadina mažiau nei artimųjų kančios ar džiaugsmai. Netiesioginiai skatintojai savo galią įgyja arba per vaidmenų, arba per požymių panašumą. Esant panašiems vaidmenims, matymas, kaip modeliai išgyvena emocines patirtis situacijose, kurias, tikėtina, stebintieji patys išgyvens ateityje, turi kur kas didesnį emocinį poveikį nei tuo atveju, kai stebima veikla neturi jokios asmeninės reikšmės (Craig & Lowery, 1969). Esant panašiems požymiams, netiesioginį sužadinimą didina panašių ypatybių buvimas (Krebs, 1975), tokių kaip lytis, amžius, rasė arba socioekonominis statusas. Vis dėlto ne visos jos didina netiesioginį sužadinimą (Brown, 1974). Tokią įtakos galią turi tik tie požymiai, kuriuos stebintieji, teisingai ar klaidingai, įvertina kaip numatančius panašius padarinius.

Lanzetta su bendradarbiais užfiksavo, kad pagrindinis vaidmuo, kuriant empatiškus arba neempatiškus polinkius, tenka susijusioms patirtims. Ankstesnių sutampančių išgyvenimų metu modeliuojamas malonumas pranešdavo apie apdovanojimą stebėtojui, modelio distresas pranešdavo apie skausmą, o tokie išgyvenimai didina stebinčiojo empatiškas reakcijas į modelio emocines išraiškas. Tie stebintieji, kurie patyrė nesutampančius išgyvenimus (pavyzdžiui, modelio malonumas stebėtojui atnešė tik kančias), į modelio džiaugsmą arba kančią reagavo abejingai arba neempatiškai (Englis, Vaughan, & Lanzetta, 1982). Skirtingi netiesioginio sužadinimo dėl kitų žmonių emocinio patyrimo lygmenys yra nesunkiai aktyvuojami, kai stebintieji tikisi bendradarbiavimo arba rungtyniavimo sąveikų, kurios iš praeities išgyvenimų pranašauja atitinkamai sutampančias arba priešingas pasekmes. Bendradarbiaujančio modelio džiaugsmas ir distresas stebėtojams sukelia atitinkamas reakcijas, o rungtyniaujančio modelio rodomas džiaugsmas – distresą, kuris stebėtojus ramina (Lanzetta & Englis, 1982). Skiriamoji empatija modeliuojamoms emocijoms yra apibendrinama ir į tas situacijas, kuriose modelis ir stebintysis nebepatiria kartu jokių pasekmių. Kai

nebuvo jokių bendrų išgyvenimų, stebintieji empatiškai reagavo savo į grupės nariais vaizduotų modelių emocines patirtis, o į svetimos grupės narių patirtis – neempatiškai (McHugo, Smith, & Lanzetta. 1982). Jei sukuriamas abipusiškumo jausmas ir svetimos grupės nario patiriamas džiaugsmas ar distresas praneša panašius potyrius ir stebėtojui, pasekmių panašumas disempatiją paverčia empatija. Tačiau šis empatiškas jautrumas nebūtinai yra apibendrinamas ir kitiems svetimos grupės nariams.

Nėra neįprasta, jog tie žmonės, kurie dalijosi sunkia nelaime ir kančia, tampa abejingi ar bejausmiai kitų kančioms. Šiam, atrodytų, neįtikėtinam padariniui yra keletas paaiškinimų. Kartotini skausmingi išgyvenimai gali ilgainiui nujautrinti emocines reakcijas į skausmą. Tam, kas itin kentėjo, kitų mažesnės bėdos, palyginus jas su savomis, nublanksta ir taip sumažinamas netiesioginis jautrumas. Kitas galimas paaiškinimas tas, kad dėl per didelio jautrumo į žmonių distresą susidarė gynybinės reakcijos. Jei praeityje kentėdami individai patyrė stiprų distresą matydami žeidžiamus kitus, jie gali ištobulinti dėmesio ir kognityvius procesus taip, kad nebepastebėtų netiesioginių sužadintojų. O toks atskyrimas daro juos tariamai nejautrius ir beširdžius (Bandura & Rosenthal, 1966). Kai kuriose aptarnavimo srities profesijose, kur kiekvieną dieną susiduriame su daugybe žmonių, turinčių sunkumų, tam tikras žmoniškųjų kančių nuasmeninimo lygmuo yra būtinas, kad darbas būtų veiksmingas (Maslach, 1979). Jei terapeutai, psichoterapeutai, stomatologai ir teisininkai patys išgyventų klientų patiriamas kančias, jų vidaus organai ilgainiui susidėvėtų.

Tarpininkaujantieji mechanizmai. Socialinėje kognityvioje analizėje netiesioginis sužadinimas veikia per įsiterpiantį vidinio sužadinimo procesą. Tai reiškia, kad jei matoma, kad kiti į akivaizdžius kurstytojus reaguoja emocionaliai, arba žinoma apie juos iš anksto, toks matymas stebėtojams suaktyvina emocijas sukeliančias mintis ir vaizduotę. Dėl kognityvios vidinio sužadinimo galimybės žmonėms gali kilti fiziologinės reakcijos į ženklus, leidžiančius tik spėti apie modelio emocinį sujaudinimą. Jų fiziologinės reakcijos į šiuos išraiškingus ženklus gali

itin pasikeisti priklausomai nuo to, ką jie žino apie situacines modelio reakcijų priežastis. Taip pat jie gali neutralizuoti žmogaus kančios poveikį sutelkdami raminamų minčių srautus.

Kognityvus vidinis sužadinimas gali būti dvejopas: kito žmogaus patirties personalizavimas arba požiūris kito asmens akimis. Personalizavimo formoje stebintieji emociškai susijaudina, kai įsivaizduoja, kad su jais vyksta tokie dalykai, kurie yra arba panašūs su tuo, kas vyksta modeliui, arba yra apibendrinti iš ankstesnės teigiamos arba atgrasios patirties. Susijusios ankstesnės patirtys palengvina netiesioginį sužadinimą ne tik dėl to, kad modelio būsenai suteikia numatančiąją reikšmę. Jie taip pat teikia konkrečius ir lengvai pasiekiamus praeities malonumų, skausmų ar liūdesių priminimus, lengvindami netiesioginės įtakos aktyvuojamąją galią.

Žveldami kitų akimis stebintieji kitų žmonių emocines būsenas patiria jų perspektyvą pritaikydami sau. Šios srities tyrimuose labiausiai buvo domėtasi tuo, kaip vaidmens priėmimo įgūdžiai keičia ir veikia socialinį elgesį (Flavell, 1968; Iannotti, 1978). Vis dėlto trūksta eksperimentinių įrodymų apie tai, kaip netiesioginį sužadinimą galima paveikti perkeliant žmogų į modelio vietą. Tie nedaugelis esamų įrodymų leidžia manyti, kad modeliuojamos patirties personalizavimas netiesiogiai sužadina labiau nei vaidmenų priėmimas. Stotland (1969) nustatė, kad stebintieji emocionaliau reagavo į skausmą jaučiančio žmogaus vaizdą tada, kai tuo pačiu metu įsivaizdavo, kaip jie jaustųsi, nei tada, kai tuo pačiu metu įsivaizdavo, kaip jaučiasi tas kitas žmogus. Personalizacijos svarbą patvirtina ir empatiško supratimo raidos tyrimai (Hughes, Tingle, & Sawin, 1981). Mažesni vaikai, kurie susitelkė ties savo emocijomis, kylančiomis dėl kitų žmonių išgyvenimų, geriau suprato kito žmogaus emocijas nei tuo atveju, jeigu jie būtų kreipę pagrindinį dėmesį į tai, kaip kiti galėtų jaustis. Gebėjimą įsivaizduoti save patiriant tai, ką išgyvena kiti, Stotland įvardijo kaip esminę empatijos proceso ypatybę. Šį įsivaizduojamą įsitraukimą lengvina panašios patirties prisiminimas. Empatijos galimybei reikalingi būtinieji kognityvaus vidinio sužadinimo įgūdžiai ir turtinga ankstesnė patirtis, kuria galima būtų remtis.

Netiesioginis vidinis sužadinimas ir empatija

Asmenybės ir raidos teorijose netiesioginis sužadinimas paprastai apibūdinamas kaip empatijos išraiška. Laikoma, kad tai yra arba procesas, kurio metu žmonės patiria kitų žmonių emocijas, arba bruožas, išreiškiantis jautrumą netiesioginiam sužadinimui. Daugelyje tokio požiūrio tyrimų dėmesys buvo skiriamas empatiškumo įvertinimo priemonių kūrimui, mėginant atsekti empatiškumo kilmę ir tikrinant jo elgesio koreliatus. Vaikams įgyjant patirties ir kognityvių įgūdžių, jų empatiškame jautrume buvo užfiksuota keletas raidos pokyčių tipų (Hoffman, 1977; Zahn-Waxler & Radke-Yarrow, 1979). Jie pradėjo kitus matyti kaip besiskiriančius nuo savęs ir pradėjo labiau suprasti, kad kiti turi jausmus, mintis ir kitas vidines patirtis. Plečiantis emocinių būsenų priežasčių žinojimui ir gebėjimui daryti išvadas, vaikai galėjo geriau įsivaizduoti save kitų žmonių vietoje ir atgaivinti emocines reakcijas per netiesioginį vidinį sujaudinimą. Atitinkama mokymosi patirtis kuria jautrumą abstraktesniems ir subtilesniems žmogaus džiaugsmo ir distreso ženklams. Tai leidžia žmonėms labai susijaudinti dėl modeliuojamų emocijų ženklų ir simbolių tam tikrose situacijose nesant tikro emocijų modelio būtinybės.

Kadangi empatija nėra vienalytis reiškinys, tai, kaip ir daugelio visuotinių konstruktų atveju, sunku įvardyti patikimus determinantus ir koreliatus. Empatija apima keletą procesų, tokių kaip socialinis perspektyvos perėmimas, įsivaizduojamas įsitraukimas ir emocinis jautrumas, o šie procesai ne visi yra artimi. Skirtingų individų skirtingų gebėjimų rinkinys gali kisti stipriu ir išsiplėtojimo laipsniu, todėl negali suteikti tikslių prielaidų ir koreliatų. Kasdienėse sąveikose netiesioginiai sužadintojai įgyja įvairias formas, gali keistis jų stipris ir jie gali sukelti įvairius empatiškus atsakus į kito žmogaus būseną (Strayer, 1980). Žmonės yra labiau linkę į kitą žmogų reaguoti altruistiškai, jeigu patys yra gerai nusiteikę, nei būdami prastai nusiteikę (Rosenhan, Salovey, Karylowski, & Hargis, 1981). Stebėtojo emocinės būsenos kaita kurs tolesnius altruistinio jautrumo pokyčius.

Net jeigu empatija būtų suvienytas faktorius, jos ryšys su socialiniu elgesiu vis tiek būtų įvairus, kadangi empatiškas sužadinimas yra tik vienas iš daugelio veiksnių, lemiančių tai, kaip žmonės yra linkę atsakyti į kitų emocines reakcijas. Pavyzdžiui, empatiškas jautrumas tikriausiai skatina altruizmą ir varžo agresiją. Labai empatiški žmonės, kuriems kitų kančiomis lengva sukelti distresą, gali sumažinti savo diskomfortą palengvindami kitų kančias. Krebs (1975) įvertino, jog dėl netiesioginio sužadinimo gebėjimo žmonės gali būti hedonistai nebūdami savanaudžiai. Ar labai empatiški žmonės iš tikrųjų imsis altruistinių veiksmų dėl žmogiškojo kentėjimo, iš dalies priklauso ir nuo tokių determinantų kaip socialiniai skatuliai, situaciniai suvaržymai, galimos išlaidos, pagalbai reikalingų įgūdžių ir išteklių prieinamumas, paskirta atsakomybė, kenčiančiųjų ypatybės ir jų ryšys su empatiškaisiais. Nors empatinis jautrumas paprastai lengvina padedantį elgesį (Gaertner & Dovidio, 1977; Krebs, 1975; Staub, 1978), tačiau trūkstant veiksnių, aukštas empatiškumas gali sukelti priešingą poveikį. Nemokantys padėti labai empatiški žmonės yra linkę vengti įsitraukimo į kenčiančiųjų sunkumus, nes tai juos tik liūdina (Stotland, Mathews, Sherman, Hansson, & Richardson, 1978).

Ta pati problema dėl bendrumo ir daugybės lemiamų veiksnių kyla ir tiriant slopinamuosius empatinio sužadinimo padarinius agresijos atveju. Įvertinant tai, jog agresoriai arba stebintieji užpuolimą netiesiogiai patiria aukoms suduoto smūgio keliamą kančią, dėl to kylantis distresas turėtų slopinti agresiją. Tačiau kaip bendras bruožas empatija su agresija yra susijusi silpnai ir nepastoviai (Feshbach & Feshbach, 1969; Mehrabian & Epstein, 1972; Sawin, 1979). Agresyvumui neturi įtakos ir bendras mokymas priimti kitų žmonių požiūrį, kuriuo siekiama padidinti empatinį jautrumą (Iannotti, 1978).

Dėl agresijos aukų patiriamų kančių kylančio netiesioginio distreso saviti rodikliai paskesnę agresiją praneša, o bendrieji empatijos matavimai – ne (Ekman, Liebert, Friesen, Harrison, Zlatchin, Malmstrom, & Baron, 1972; Sawin, 1979). Minėtuose altruizmo tyrimuose netiesioginio vidinio sužadinimo dėl kitų žmonių distreso lygmuo nuro-

do, kokią pagalbą suteiks stebėtojas. Šie rezultatai leidžia manyti, jog aiškinantis netiesioginių altruizmo ir agresijos emocijų vaidmenį vertingesni yra matavimai, vertinantys netiesioginį distresą dėl empatijos kurstytojų, susijusių su elgesiu, kurį žmogus nori paaiškinti, o ne tie, kuriuose empatija vertinama kaip bendrasis bruožas.

Netiesioginis emocinis mokymasis

Jei kitų žmonių emocijos stebinčiuosius sužadintų trumpam, tai būtų iš dalies įdomu, tačiau psichologiškai mažai svarbu. Netiesioginei įtakai suteikia reikšmingumo tai, jog žmonės įgyja ilgalaikius polinkius ir nuostatas į daiktus, susijusius su modelio sužadinimu. Jie išmoksta bijoti dalykų, kurie gąsdino modelius, nemėgti tų, kurie juos atstūmė, ir džiaugtis tuo, kas modeliams teikė malonumą. Toliau analizuosime būtent šį netiesioginio sužadinimo mokymosi palikimą.

Bergerio (1962) pasiūlyta netiesioginių emocijų paradigma padėjo išsiaiškinti keletą ypatybių, kaip žmonės mokosi per kitų emocines reakcijas. Laboratorijoje stebintieji girdi neutralų dirgiklį ir mato, kad modelis reaguoja skausmingai, o tokia reakcija yra tariamai dėl elektros smūgio, kuris iš tiesų nėra tikras. Stebintieji kartotinai matė dirgiklio ir modelio distreso gretinimą. Jie pradėjo reaguoti į dirgiklį fiziologiškai, nors ir niekada kartu su juo patys nepatyrė jokio skausmo. Kuo modelio skausmo reakcijos yra stipresnės ir kuo labiau jos yra suderintos su situaciniais skatintojais, tuo labiau stebintieji ėmė bijoti prieš tai buvusios neutralios užuominos (Berger, 1962; Kravetz, 1970, 1974). Natūraliomis sąlygomis sujaudinimas turi daugelį šaltinių, taigi netiesioginį emocijų išmokimą gali lemti įvairūs netiesioginiai skatintojai, tokie kaip matymas žmogaus, nusivylusio dėl nesėkmės ar subjektyvių pavojų (Bandura, Blanchard, & Ritter, 1969; Craig & Weinstein, 1965). Kaip ir netiesioginis sužadinimas, netiesioginis emocinis mokymasis yra kognityvių moduliacijų subjektas. Kad pasiektų netiesioginio išmokimo, stebintieji turi atpažinti įvykius, kurie pranašauja skausmingą modelio patyrimą (Vaughan & Lanzetta, 1980). Nenujaučiantys

stebintieji iš modeliavimo negauna naudos net ir tuomet, kai mato jį kartotinai. Iš kitų žmonių emocinių patirčių stebintieji mokosi veikiau gaudami pranešančią informaciją, o ne dėl mechaninio sąlygojimo.

Emocionalumo lygmuo. Kitų žmonių emocinių patirčių rodymo ilgalaikiai padariniai nėra nekintami. Jau minėjome, jog netiesioginis emocijų mokymasis negali vykti, jeigu tai, ką mato stebintysis, jo nesužadina. Vadinasi, tikėtina, kad stebinčiųjų emocionalumo lygmuo, kurį atspindi sukeltos sužadinimo būsenos ir jų polinkis į emocionalumą, turėtų lengvinti netiesioginį mokymąsi ir fiziologinio reaktyvumo laikymą atmintyje. Tyrimai, kuriuose dalyviams prieš pademonstruojant emocinį modeliavimą buvo sukeliamas skirtingo lygio sužadinimas, parodė, jog netiesioginis mokymasis ir emocinių reakcijų kitimas yra susiję su emocionalumo lygmeniu, tačiau ryšys nėra tiesinis (Bandura & Rosenthal, 1966). Greičiausiai ir patvariausiai autonominius atsakus netiesiogiai išmoko tie stebintieji, kurie buvo vidutiniškai sužadinti, o tie, kurie buvo sužadinti arba minimaliai, arba smarkiai, pasiekė silpniausią netiesioginį mokymąsi. Netiesioginiu sužadinimu išgautas kreivinis sąryšis buvo patvirtintas ir koreliacijomis tarp stebėtojų polinkio į nerimo sužadinimą ir jų netiesioginio mokymosi. Polinkis į emocionalumą teigiamai susijęs su netiesioginiu mokymusi tuo atveju, kai sužadinimas yra pakilęs, bet neigiamai susijęs, jeigu sužadinimas yra žymus.

Kiti šio tyrimo rezultatai leidžia manyti, kad netiesioginį mokymąsi veikiantiems lengvinantiems ir trukdantiems sužadinimo lygmens padariniams tarpininkauja kognityvūs ir dėmesio mechanizmai. Ir taip labai sužadinimo veikiamiems stebintiesiems modeliuojamas sielvartas pasirodė esąs toks slegiantis, kad jie nukreipė dėmesį nuo kenčiančiojo į aplinką, kad išvengtų modeliuojamų skausmingų išraiškų keliamo diskomforto. Natūralioje aplinkoje esantis fizinis atotrūkis leidžia veiksmingiau apsisaugoti nuo kitų žmonių kančių nei kognityvus dėmesio atitraukimas. Neturto, ligų ar psichinių sutrikimų palaužti žmonės paprastai yra fiziškai atskirti ir pranašesni visuomenės nariai apie juos mažai tegalvoja. Bloga atstumtųjų padėtis negali turėti didelio socialinio poveikio, jeigu jie nematomi ir apie juos negalvojama.

Ankstesnis atgrasus patyrimas. Žmonės, kurie yra kentę skausmą, labiau linkę personalizuoti kitų asmenų kentėjimą ir yra stipriau jo paveikiami. Tie stebintieji, kurie anksčiau buvo patyrę skausmingus išgyvenimus, per socialiai perduodamus kentėjimus išmoko daugiau nei tie, kurie išgyveno tik nedidelį nemalonumą arba jokio (Greco, 1973; Ogston & Davidson, 1972). Tačiau jeigu skausmingose situacijose modeliai nereiškia jokių skausmo ženklų, ankstesnio patyrimo padariniai nebus suaktyvinti (Hygge, 1978). Socialinė kognityvi teorija teigia, kad netiesioginiam emociniam mokymuisi didžiausią įtaką turi socialiai susijusi, o ne tiesiog ankstesnė patirtis. Apie tai byloja ir Lanzettos su bendradarbiais gauti rezultatai: ankstesnės modelių ir stebėtojų patirties koreliacijos laipsnis yra kritinis netiesioginio emocinio mokymosi veiksnys.

Sociopatija ir emocinis mokymasis. Paplitusi prielaida, jog žmonės, kuriems būdingas sociopatinis elgesys, pasižymi jautrumo kitų asmenų jausmams trūkumu (Cleckley, 1964). Dėl silpnos empatijos jie gali kitus išnaudoti ar žeisti nepatirdami sielvarto ar gailesčio. Socialiai perteikiamo mokymosi tyrimai atskleidė, kad bloga kitų žmonių padėtis ne itin veikia sociopatus (Aniskiewicz, 1979; House & Milligan, 1976; Sutker, 1970). Nors rezultatai nėra pastovūs, tačiau pagrindinė išvada ta, jog, palyginti su ne sociopatais, netiesioginis sužadinimas dėl skausmo ženklų tarp sociopatų yra silpnesnis. Dar ryškiau skiriasi jų negebėjimas mokytis iš kitų asmenų patiriamų skausmingų išgyvenimų. Ne sociopatiniai asmenys per netiesiogiai sukeltas emocijas plėtoja emocines reakcijas į situacinius įvykius, kurie pranašauja skausmingus išgyvenimus. Individams su sociopatiniais polinkiais būdingas numatomojo mokymosi trūkumas. Tikėtina, kad asmenys, kurie negeba išmokti skausmo dirgiklių iš kitų žmonių kenčiamų sužalojimų, patys kartos skausmingas klaidas.

Netiesioginis sunkiai gydomų baimių išmokimas

Kai baimė ir distresas modeliuojami kaip atsakas į tikrus pavojus, socialiai tarpininkautas sužadinimas turi naudingus socialinius tikslus. Pavyzdžiui, anksčiau aptartuose tyrimuose dalyviai išsigelbėjo nuo

nemažo skausmo, stebėdami ir elgdamiesi įžvalgiai dėl informacijos, gautos iš kitų asmenų distreso. Tačiau jeigu modeliuojamos baimės yra neracionalios (o tai dažnai pasitaiko), netiesioginis sužadinimas sukuria daug nereikalingo distreso ir nereikalingų savisaugos pastangų prieš nesamus pavojus.

Psichologinės teorijos, kurios mokymą analizuoja vien per tiesioginį patyrimą, negali paaiškinti intensyvių baimių, kurios atsiranda nesant žalingo susidūrimo su bijomais objektais. Pavyzdžiui, tiems, kurie bijo gyvačių, gyvatė yra tik retai arba niekados nėra įkandusi ar kitaip sužeidusi, tačiau jie vis tiek jų labai bijo (Bandura *et at.*, 1969; Bandura, Jeffery, & Gajdos, 1975). Mėginimai paaiškinti šį reiškinį remiasi arba abejotinomis prielaidomis apie skausmingų kitų individų patirčių apibendrinimą, arba priskiria baimę uždraustiems impulsams, kurie, matyt, buvo perkelti ir suprojektuoti į išorę.

Sunkiai gydomos baimės dažnai kyla ne dėl asmeninių žeidžiančių patirčių, bet matant, kad kiti į pavojingus įvykius reaguoja su baime arba nuo jų nukenčia. Svarbią netiesioginio patyrimo įtaką patvirtina tyrimai, kuriuose fobinių reakcijų modeliavimas (dažnai modeliuojamas tėvų) yra vyraujantis veiksnys fobinių sutrikimų raidoje. Šunų bijantys ir šunų nebijantys vaikai mažai skiriasi tarpusavyje pagal sužalojimus dėl šunų kaltės, tačiau bijančiųjų tėvai turi polinkį į fobiškas šunų grėsmes (Bandura & Menlove, 1968). Windheuser (1977) taip pat nustatė atitikimą tarp motinų fobinių reakcijų ir jų vaikus kamuojančių baimių. Nuo agorofobinių reakcijų kenčiančių klientų gyvenimo istorijoje agorofobinės reakcijos į stresą buvo nuolat modeliuojamos kitų šeimos narių (Bandura, Adams, Hardy, & Howells, 1980).

Mineka su kolegomis eksperimentiniais tyrimais taip pat patvirtino, jog stiprios ir nuolatinės baimės gali būti išmoktos vien stebint (Cook, Mineka, Wolkenstein, & Laitsch, 1985; Mineka, Davidson, Cook, & Keir, 1984). Dauguma natūralioje aplinkoje užaugusių beždžionių bijojo gyvačių, o laboratorijose užaugintos beždžionės tokios baimės neturėjo. Tyrimuose, kuriuos atliko Mineka, laboratorijoje augusios beždžionės, kurios nebijojo gyvačių, pradėjo labai jų bijoti, kai

matė, kad šalia gyvačių suaugusios beždžionės elgiasi baimingai. Stebinčiosios apibendrino tą baimę ir vengimą į naujas aplinkas, o baimė nesumažėjo net ir matuojant po kelių mėnesių. Netiesiogiai išmokta baimė buvo tuo stipresnė, kuo modeliuojamos baimės reakcijos buvo intensyvesnės.

Tai nereiškia, jog fobijos atsiranda tik iš netiesioginio patyrimo ar kad tiesioginis patyrimas šiame procese vaidina ne pagrindinį vaidmenį. Sunkiai kontroliuojamos baimės paprastai turi daug ištakų (Bandura, 1977a; Rachman, 1977). Šį teiginį iliustruoja gyvačių fobijos etiologijos analizė (Bandura *et al.*, 1969). Tėviškas fobiškų gyvačių baimių modeliavimas dažnai prasideda tuo, jog sukuria blogą nuojautą ir jautrumą, susijusius su ropliais. Matant, kad tėvai jaudinasi, vos tik atsiradus užuominai apie gyvates, mažiems vaikams sudaro įspūdis, jog gyvatės ne tik yra labai pavojingos, bet ir kad jos gali sužeisti net suaugusiuosius. Kai vaikai ima bijoti gyvačių, jų bendraamžiai dažnai pasirenka šiuos vaikus bauginamiems pokštams su gyvomis ar nugaišusiomis gyvatėmis arba žaisliniais pavyzdžiais. Nors nė vienas fobiją turintis individas tyrimo metu nebuvo užpultas gyvatės, tačiau pasitaikantys netikėti susidūrimai su gyvatėmis juos labai išgąsdino. Tokiu būdu jų baimė dar labiau stiprėjo, nors susidūrimai ir buvo per atstumą. Dėl tokių patirčių kylančias fobines reakcijas dažnai pastiprina siaubo filmų ar televizijos modeliavimas, kai gyvatės vaizduojamos kaip sėlinančios prie grobio, grėsmingai šliaužiančios prie miegančių žmonių, apsivyniojusios apie gyvūnus ar žmones ir smaugiančios iki mirties, arba pavyzdžiai, kai žmogus yra metamas į pilną besiraitančių gyvačių duobę. Tokie vaizdai kursto pasikartojančius košmarus.

Nuo fobijų kenčiantys asmenys, augant baimei, vis dažniau sustoja ties galimais pavojais ir varžo gyvenimą vengdami socialinių, pramoginių ar poilsio užsiėmimų, kurių metu galima netikėtai susidurti su gyvatėmis, nors ir kokia nedidelė ta tikimybė būtų. Nelankstus vengimas neleidžia atsirasti tikrovės patikrai, kuri galėtų suteikti koreguojamųjų patirčių. Bet net ir nuodugnūs gynybiniai suvaržymai nuo fobijų kenčiantiems žmonėms negali užtikrinti ramybės. Juos kamuoja baisios

mintys ir trikdantys naktiniai košmarai, kuriuos jie gali tik šiek tiek kontroliuoti. Taigi fobijų nulemtas mąstymas užtikrina galingą save palaikantį distreso šaltinį, didinantį subjektyvų roplių pavojų.

Netiesioginė baimių indukcija turi gilesnes visuomenines pasekmes nei tiesioginis patyrimas, nes netiesioginiu atveju, ypač televizijos modeliavimo, šitai gali paveikti daugelio žmonių gyvenimą. Įsidėmėtinas pavyzdys yra auganti visuomenės baimė tapti žiaurumo aukomis. Fiziniai nepažįstamųjų užpuolimai nėra dažni. Vis dėlto jie sukelia plačiai plintantį nerimą. Yra keletas kriminalinio persekiojimo ypatybių, kurie įgalina keletą incidentų įskiepyti plačiai plintančią baimę. Pirmasis iš jų – nenuspėjamumas: žmogus negali prognozuoti, kada ar kur gali tapti auka. Antrasis veiksnys yra pasekmių rimtumas. Tai gali sukelti suluošinimą ar net mirtį. Žmonės neapribotų savo užsiėmimų, jei kiltų pavojus prarasti piniginę ar laikrodį. Vis dėlto jie nenoriai rizikuoja būti suluošinti visam gyvenimui arba nužudyti, net jeigu tikimybė tapti nepažįstamojo auka yra labai maža. Trečiasis veiksnys – bejėgiškumo jausmas. Žmonės jaučia kontrolės trūkumą, jog ne nuo jų priklauso, ar jie bus užpulti, ar ne. Susižalojimo galimybė vairuojant automobilį yra kur kas didesnė. Vis dėlto žmonės labiau bijo gatvių nei vairuoti automobilius, nes tiki, kad sužalojimo gali išvengti, jeigu kontroliuos vairavimą.

Kad baimė paplistų plačiai, užtenka vos vieno iššaginimo ar kelių ginkluotų apiplėšimų. Padidėjusios baimės rezultatas tas, kad žmonės labiau riboja savo gyvenimus – gyvena už užrakintų durų, vengia daugelio centrinės miesto dalies vietų ir viešųjų parkų, gatvės ištuštėja naktimis ir vis daugiau žmonių įgyja ginklus. Veiklas žmonės riboja tuo daugiau, kuo labiau bijo tapti aukomis (Garofalo, 1979). Stipriausią baimę patiria moterys ir pagyvenę žmonės – tie, kurie jaučiasi labiausiai pažeidžiami.

Kadangi dauguma žmonių kasdieniame gyvenime mažai susiduria su smurtu, nusikalstamų aukų suvokimą jie pirmiausia kuria pagal tai, ką mato televizijoje arba laikraščiuose. Amerikos žinių programos ir laikraščiai linkę per daug pranešti apie smurtinius nusikaltimus kaip vertingas naujienas (Singer, 1971). Nusikaltimų pabrėžimas labai padidina aplin-

koje slypinčių pavojų suvokimą. Vienas reporteris yra pastebėjęs, jog galėtų sukurti „nusikaltimų bangą" tiesiog pabrėždamas nusikaltimus pirmame puslapyje. Kadangi daugiau žinių programų žiūrovų reiškia didesnes pajamas iš reklamos, į žinių sektorių įsiterpia pramogų verslas. Dar labiau televizijos pasaulis išpopuliarėja dėl piktadariškų ir smurtaujančių personažų (Gerbner, Gross, Signorielli, & Morgan, 1980).

Faktas, jog daugybė rodomo smurto gali gąsdinti žiūrovus, buvo įrodytas palyginus, kaip socialinę tikrovę suvokia daug televizijos žiūrintys ir mažai žiūrintys asmenys (Bryant, Carveth, & Brown, 1981; Pingree & Hawkins, 1981). Daug žiūrintieji labiau nepasitiki kitais asmenimis ir pervertina tikimybę tapti smurto aukomis nei mažai žiūrintieji. Doob ir Macdonald (1979) tikrino galimybę, jog daug televizorių žiūrintys žmonės gali labiau bijoti tapti aukomis, nes gyvena pavojingesniuose rajonuose. Šie tyrėjai išmatavo, kiek žmonės žiūri televiziją ir ar labai bijo tapti smurto aukomis. Tokius matavimus atliko ir aukšto, ir žemo nusikalstamumo rajonuose tiek mieste, tiek priemiesčiuose. Dažnas smurto žiūrėjimas per televizorių pasirodė esąs labiausiai gąsdinantis aukšto nusikalstamumo miesto kaimynystėje. Kadangi priemiesčių gyventojai nesilanko tuose rajonuose, kur, jų nuomone, kiltų pavojus jų saugumui, natūralu, jog šie gyventojai turi mažiau ko bijoti. Heath (1984) nustatė, jog sensacingų nusikaltimų kurstomos baimės mastas priklauso nuo socialinio ir geografinio atstumo tarp skaitytojų ir aukų. Gyventojų baimę sukelia nenuspėjami ir nekontroliuojami pranešimai apie smurtą iš žiūrinčiųjų vietovės. Glausti žiniasklaidos reportažai apie bendrus, mažai asmeniškai susijusius arba kontroliuojamus pavojaus rodiklius labiau didina visuomeninio pavojaus suvokimą nei asmeninio pavojaus suvokimą (Tyler & Cook, 1984).

Baimės mažinimas per netiesioginius laimėjimus

Modeliavimo galia gali labai sumažinti baimes ir slopinimus arba net ir visiškai juos sunaikinti. Tokie atslopinimo padariniai yra akivaizdūs, kai stebintieji pradeda atlikti bijotas arba draustas užduotis pamatę,

jog kiti atliko jas be jokių nepageidaujamų pasekmių. Toks pokytis įspūdingai iliustruojamas pavyzdžiais, kaip modeliavimo įtakos gali padėti įveikti sunkiai gydomas fobijas. Kai kelis kartus matė veiksmingus modelius, nerimastingi žmonės atsikrato dalies baimių, grįžta prie užsiėmimų, kurių anksčiau vengė, ir susikuria malonesnes nuostatas į dalykus, kuriais anksčiau bjaurėjosi (Bandura, 1971c). Tokie pokyčiai buvo užfiksuoti nepriklausomai nuo to, ar modeliavimas buvo gyvas, nufilmuotas, ar kognityvus, kuriame žmonės įsivaizdavo save arba kitus sėkmingai susidorojančius su grėsmingomis situacijomis (Bandura & Menlove, 1968; Cautela, Flannery, & Hanley, 1974; Hersen, Kazdin, Bellack, & Turner, 1979; Rosenthal & Reese, 1976).

Modeliavimo dėsniais paremtas įvairių baimių gydymas paprastai duodavo gerų rezultatų. Dėl modeliavimo pagerėjo ir senos fobijos (Rosenthal & Bandura, 1978; Gelfand & Hartmann, 1977; Rachman, 1972; Thelen, Fry, Fehrenbach, & Frautschi, 1979). Filmuotas modeliavimas sėkmingai mažina vaikų nerimavimą dėl hospitalizavimo ir chirurginių procedūrų (Melamed & Siegel, 1975), mažina jų baimes dėl stomatologinių procedūrų (Melamed, 1979), taip pat padeda stomatologų bijantiems suaugusiesiems užbaigti ėduonies pažeistų dantų tvarkymą, nors tokį sunkumą jie neigė ištisus metus (Shaw & Thoresen, 1974). Šie palankūs rezultatai rodo, kad filmuojamasis modeliavimas galėtų gerai pasitarnauti mažinant pacientų stresinius laukimus, susijusius su procedūromis, kurias jiems greitai teks patirti.

Pasiekimų nerimo srityje kognityvus įveikos strategijų modeliavimas mažina į nerimą linkusių asmenų distresą ir silpnumą. Tai vyksta keičiant šių žmonių dėmesio ir mąstymo ypatumus taip, kad jie įgūdžius vykdant užduoties reikalavimus panaudoja veiksmingiau (Rosenthal, 1980; Sarason, 1975b). Panašiai modeliavimu galima sumažinti ir tarpasmeninį nerimą. Seksualinių sutrikimų turinčių žmonių lytinio elgesio vaizdo įrašai mažina seksualinį nerimą ir didina seksualinį aktyvumą (Nemetz, Craig, & Reith, 1978; Wincze & Caird, 1976). Baikštūs vaikai ir suaugusieji, kuriems trūksta kategoriškumo ir kurie vengia socialinių sąveikų, nugali suvaržymus dėl sėkmingų santykių su kitais žmonėmis modeliavimo (Kazdin, 1978; O'Connor, 1969, 1972).

Atslopinimo modeliavimą sudaro keletas dėmenų, tarp kurių yra grėsmingi įvykiai, modeliuojamos įveikos strategijos ir jų pasekmės. Tyrimuose, kur buvo analizuojamas priežastinis ryšys tarp šių dėmenų ir pokyčių, buvo pastebėta, jog vien grėsmių rodymas fobijų nulemto elgesio nesumažina, o veiksmingo modeliavimo matymas – sumažina (Bandura, Grusec, & Menlove, 1967b; Kazdin, 1978). Ko gera, pagrindinė netiesioginių įtakų nauda atsiranda dėl jų teikiamos informacijos apie įveikos galimybes ir strategijas bei apie tikėtinas modeliuojamų būdų pasekmes.

Suteikiantys jėgos veiksniai. Atslopinimo galią, kylančią dėl netiesiogiai gaunamos informacijos, veikia keletas modeliavimo kintamųjų. Stebintiesiems didesnį poveikį turi tas modeliavimas, kuriame su baimę keliančiais įvykiais veiksmingai dorojasi skirtingų ypatybių modeliai, nei tas, kuriame matoma pavienio modelio sėkmė (Bandura & Menlove; 1968; Kazdin, 1974a, 1976). Kai netiesioginė įtaka remiasi keletu pavyzdžių, atslopinimą lengvina panašumas su modeliu pagal asmeninius požymius (Kazdin, 1974b; O'Sullivan & Gilner, 1976). Vis dėlto amžiaus skirtumai, kurie reiškia geresnius įveikos įgūdžius ir sprendimą, gali duoti nepastovių atslopinimo padarinių priklausomai nuo skirtumų ypatumų. Jeigu yra matoma, kad pastangos sėkmingos bendraamžiams arba jaunesniems modeliams, tai mažina baimę. Mažiau veiksminga matant, kad pasiseka vyresniems modeliams, kurie, tikėtina, yra kompetentingesni (Bandura & Barab, 1973; Kornhaber & Schroeder, 1975).

Modeliavimo formatai gali remtis arba meistriškais modeliais, kurių atliktis yra rami ir be trūkumų, arba įveikiančiais modeliais, kurie pradeda baimingai, tačiau pamažu, nustatytomis pastangomis įveikia sunkumus (Meichenbaum, 1971). Įveikimo ir įvaldymo aspekto kitimai nulėmė šiek tiek sumaišytus rezultatus. Kai kuriuose tyrimuose įveikimo modeliavimas pranoksta įvaldymo modeliavimą (Kazdin, 1974d; Meichenbaum, 1971). Kituose tyrimuose atslopinimui padeda įveikimo modeliavimas, tačiau ne pavienis, o kartu su modelio panašumu (Kazdin, 1974b). Dar kituose tyrimuose abiejų rūšių modeliavimai

yra vienodai veiksmingi (Kato & Fukushima, 1977; Klorman, Hilpert, Michael, LaGana, & Sveen, 1980). Įveikimo modeliavimas apima du skirtingus veiksnius: atlikdami užduotį, modeliai rodo mažėjančią baimę ir priemones, skirtas sudėtingoms situacijoms įveikti. Įveikos technikoms naudingesnis yra nurodymas nei emocinis modeliavimas. Vis dėlto tai, ar įveikimo modeliavimas yra silpnesnis, lygus ar stipresnis už įvaldymo modeliavimą, didžiąja dalimi priklauso nuo tinkamų naudoti įveikos strategijų, kurias perteikia šios abi modeliavimo formos.

Jeigu pradinis baimingumo modeliavimas didinant modelio panašumą padeda atslopinimui, tai viską galima priskirti panašumo motyvacinei naudai dėl istorinio modeliavimo, distreso laikinai nesunkinant emocinėmis išraiškomis. Pavyzdžiui, rodydami veiksmingus įveikos būdus, modeliai gali apibūdinti ar net parodyti, kaip anksčiau kentėjo dėl panašių baimių, kurias nugalėjo nustatytomis pastangomis. Pagal šį reabilitacinėje praktikoje paplitusį (ypač pagalbos sau grupių) požiūrį modeliuojamas sunkumų valdymas yra apibūdinamas istoriškai, o ne atliekamas esamu momentu.

Įveikos strategijas modeliai gali rodyti ir veiksmais, ir pasakodami mintis apie tai, kaip analizuoti užduoties reikalavimus, rasti alternatyvius sprendimus, stebėti savo veiksmų veikmę, taisyti klaidas ir veiksmingai įveikti stresą. Sudėtingose užduotyse veiksmus reguliuojantys mąstymo įgūdžiai daugeliu ypatybių yra daug informatyvesni nei patys veiksmai. Žmonės, kuriems trūksta sunkumų sprendimo įgūdžių, daugiau naudos gauna stebėdami, kaip žmonės modeliuoja save reguliuojančias mintis kartu su veiksmais nei stebėdami pavienius veiksmus (Sarason, 1975b).

Modeliuojamų minčių ir veiksmų strategijų tinkamumą rodo jų rezultatai. Vadinasi, tos įtakos, kurią modeliai turi stebėtojų baimėms, kryptis ir dydis labai priklauso nuo strategijų sėkmingumo. Modeliuojama veikla yra paveikesnė, kai duoda gerus rezultatus, nei tada, kai rezultatai lieka neaiškūs (Kazdin, 1974c, 1976). Jeigu modelių veiksmai jiems patiems lemtų bausmę, tai toks netiesioginis patyrimas stebėtojų baimes tik didintų, o ne mažintų.

Tarpininkaujantieji mechanizmai. Toliau bus apžvelgti įrodymai, liudijantys, jog baimės sužadinimui tarpininkauja suvokiamas nuspėjamumas ir galimai nemalonių įvykių valdomumas. Žmonės, kurie save vertina kaip negebančius veiksmingai susidoroti su pavojingomis situacijomis, padidina pavojus ir kuria gąsdinančias mintis apie tai, kas jiems gali nutikti. Nežinojimas, kur ir kada gali atsirasti pavojus, skatina nerimastingus suvokimo laukimus. Jeigu žmonės gali numatyti ir kontroliuoti nemalonius įvykius, jie turi mažai pagrindo šių įvykių bijoti.

Tai, ką fobinis mąstymas daro bauginamą, informacinis modeliavimas mažina ir paverčia nuspėjamą ir asmeniškai kontroliuojamą. Pats modeliavimas geriausių rezultatų leidžia pasiekti tada, kai stebėtojų pavojingomis laikomos situacijos kartojasi nuolat ir kai yra modeliuojami sėkmingo susidorojimo su jomis variantai. Stebintieji per sutelktą ir pamokomą modeliavimą gauna tikimybinės informacijos apie tai, ko bijo, ir išmoksta įveikos strategijų, kurios naudingos bet kokioje galinčioje kilti situacijoje. Toks patyrimas didina suvokiamą įveikimo savasties veikmę.

Faktą, jog modeliavimas mažina baimę dėl įtakos vidinės veikmės suvokiniams, palaiko keletas tyrimų, kuriuose buvo nagrinėjamos įvairios šio pokyčio mechanizmo ypatybės. Fobijas turinčių žmonių suvokiamą savasties veikmę didina ir gyvas, ir kognityvus modeliavimas. Vidinės veikmės suvokiniai praneša, ar gerai žmonės tvarkosi su grėsmėmis ir kiek baimės sužadinimo jie išgyvena (Bandura, Adams, Hardy, & Howells, 1980; Bandura, Reese, & Adams, 1982). Jie patiria stiprią baimę tose užduotyse, kur suvokia save esant neveiksmingus, tačiau didėjant apsispręstos veikmės stipriui baimės sužadinimas mažėja. Vėliau nuodugniai aptarsime, kaip modeliavimo veiksniai didina suvoktą įveikos veikmę.

Modeliuojama kentėjimo ir skausmo tolerancija

Skausmas yra psichobiologinis įvykis, kurį psichologiniais poveikiais galima padidinti arba sumažinti. Kadangi skausmas yra kognityvių moduliacijų subjektas, skausmo slenkstį ir toleranciją galima keisti

modelių rodomu diskomfortu, kai šie patiria skausmingus išgyvenimus (Craig, 1978, 1983). Tie stebintieji, kuriems buvo rodomi modeliai, skausmingą dirginimą toleruojantys be pernelyg didelio distreso, iškentė aukštus smūgio lygmenis, prieš patirdami juos kaip skausmingus, o tiems, kurie matė modelius nelabai toleruojant skausmą, net ir lengvi smūgiai buvo skausmingi. Net neatgrasų dirginimą modeliuojamu sužalojimu galima padaryti skausmingą. Modeliuojama skausmo tolerancija taip pat daro įtaką ir gebėjimui kenčiant skausmą atlikti intelektines užduotis. Žmonės, kurie matė, kad modeliai atkakliai dirbo, kai jiems skaudėjo, patys yra linkę dirbti ilgiau ir įveikti daugiau sunkumų, kai jiems patiems skauda, nei tie stebintieji, kurie matė modelius greitai pasiduodančius (Turkat & Guise, 1983; Turkat, Guise, & Carter, 1983). Panašiai vaikų gebėjimą įveikti chronišką skausmą veikia tėvų modeliuojami skausmo įveikos stiliai (Turkat, 1982).

Buvo tyrinėtos skausmo išraiškos kaip atsakas į stiprėjantį smūgį, esant skirtingoms netiesioginėms sąlygoms. Tiems stebintiesiems, kurie regėjo pakančius modelius, diskomfortui sukelti reikia labiau padidinti nemalonų dirginimą nei tiems, kurie regėjo lengvai pažeidžiamus modelius (Craig, Best, & Ward, 1975). Vadinasi, modeliuojamos įveikos reakcijos keičia sensorinį jautrumą skausmingam dirginimui. Jautrumas skausmingiems įvykiams dar ilgai išlieka pakitęs, kai modeliuojanti įtaka baigta. Fiziologiniai diskomforto rodikliai atskleidė, jog pakančius modelius matę stebintieji priima stipresnius smūgius nepatirdami jokio reikšmingesnio visceralinio distreso (Craig & Neidermayer, 1974). Craigo tyrimų rezultatai rodo, jog modeliavimas veikia ne tik subjektyvų skausmo potyrį, bet ir sensorinį jautrumą skausmingam dirginimui ir fiziologines sistemas, susijusias su skausmu.

Jeigu modeliams bet kuris skausmingas dirginimas nesukelia diskomforto, jie perteikia klaidingą įspūdį, kad skausmą lemiantys įvykiai yra neskausmingi. Nepasirengimas skausmingiems išgyvenimams ir jų netikėtumas kuria tokį kognityvų distresą, kuris yra stipresnis už fizinį diskomfortą dėl išorinių įvykių. Taigi nesujaudintas modeliavimas gali didinti skausmingų įvykių nemalonumą. Vernon (1974) įrodymų

gavo atlikdamas tyrimus su ligoninėje gulinčiais vaikais, gaunančiais priešoperacines injekcijas. Dėl injekcijų patiriamas distresas vaikams padidėjo, jeigu jie matė bendraamžius į injekcijas reaguojant nerūpestingai. Tačiau sumodeliuotas net nestiprus diskomfortas sumažino streso reakcijas, palyginti su tais atvejais, kai nebuvo jokio parengiamojo modeliavimo.

Šios išvados neprieštarauja tam, ką nustatė Craig su kolegomis. Craigo stojiški modeliai nėra nejautrūs. Jie išreiškia šiek tiek diskomforto, nors, kaip ir Vernono tyrime, rodo silpnesnes skausmo reakcijas, nei įvykiai normaliai sukelia. Jei atgrasus dirginimas yra panašiai padidinamas ir modeliams, ir stebėtojams, būtent modeliai demonstruoja kiek didesnį diskomfortą. Kitaip tariant, modeliuojamas yra ne melagingumas, o pakantumas.

Panašiai ir Janis su kolegomis parodė, jog paruošiamoji informacija apie chirurgines procedūras ir skausmo patirtis kartu su nurodymais, kaip ištverti skausmą, gali didinti toleranciją stresui ir greitinti pooperacinį sveikimą (Janis, 1958). Naudingesnės yra įveikos strategijos nei parengiamoji informacija apie tai, ko tikėtis (Langer, Janis, & Wolfer, 1975). Ir iš tikrųjų Miller (1980b) parodė, kad jeigu žmonėms trūksta veiksmingų priemonių atgrasiems įvykiams kontroliuoti, informacijos apie nemalonumus, kuriuos teks patirti, teikimas tik didina išankstinį distresą. Tokiomis aplinkybėmis geriausia nukreipti individo dėmesį nuo artėjančių skausmingų išgyvenimų. Ir, atvirkščiai, žmonės, kurie turi įveikos gebėjimų, gauna naudos, jeigu žino, ko tikėtis. Tokia informacija leidžia jiems imtis situaciją gerinančių veiksmų. Atgrasiose situacijose aktyvūs įveikėjai siekia informacijos apie atgrasius įvykius, o neveiksmingi jos vengia.

Įdomu tai, kokie yra mechanizmai, per kuriuos netiesioginis poveikis moduliuoja skausmo patyrimą. Neurofiziologiniai skausmo modeliai skiria jutiminius skausmo dirgiklius ir emocinį skausmo patyrimą, nors abu jie pavaldūs kognityviai kontrolei (Melzack & Wall, 1982). Gali būti, jog modeliavimas veikia pranešimus apie skausmą, o ne patį jutiminį skausmo patyrimą. Tačiau fiziologinius skausmo ženklus vertinančių

tyrimų rezultatai prieštarauja tokiam aiškinimui. Susilaikantys modeliai sumažino ne tik stebėtojų skausmo išraiškas, bet ir jų sensorinį jautrumą ir fiziologinį sujaudinimą dėl atgrasaus dirginimo (Craig & Prkachin, 1978). Modeliavimas keičia viduje išgyvenamo diskomforto stiprį.

Yra daug psichologinių būdų skausmui mažinti ir skausmo tolerancijai didinti. Sąmonės galimybės yra labai ribotos. Jeigu ji yra užimta konkuruojančiomis idėjomis, skausmo pojūtis tampa mažiau pastebimas. Susitelkimas ties skausmu, kurį individas patiria, ne tik pagyvina jį, tačiau sužadindamas kankinančias mintis, didinančias skausmą per kūno įsitempimą, gali skausmą ir pasunkinti. Skausmą galima labiau toleruoti, jei dėmesys būtų nukreipiamas nuo skausmo potyrio į kitus dalykus (McCaul & Malott, 1984). Sunkių užduočių atliktis itin remiasi šia strategija. Pavyzdžiui, dėmesio nukreipimas leidžia ilgų distancijų bėgikams ir toliau bėgti, nors ir skauda visą kūną. Jei jie kreiptų dėmesį į augančius skausmus, bėgimą baigtų kur kas anksčiau. Chroniško klinikinio skausmo atveju įsigilinimas į dėmesio reikalaujančias reikšmingas veiklas nukreipia dėmesį nuo skausmo labiau nei mintys, turinčios apeliuoti į individo sąmoningumą. Pasirinktinės mintys gali atitraukti dėmesį trumpam, o įdomūs užsiėmimai visiškai užimti asmens sąmonę kelioms valandoms ar pasibaigti nereikalaudami savitų pastangų, nes veiklos vientisumas patraukia dėmesį.

Kitos kognityvios skausmo kontrolės strategijos apima mąstymą apie malonius dalykus skausmingo dirginimo metu. Įsivaizdavimas, kad atgrasiai dirginama kūno dalis yra nejautri arba yra patiriama kažkas kita, o ne skausmas. Taip pat galima dar kartą pateikti situaciją taip, kad skausmas atrodytų neskausmingas (Grimm & Kanfer, 1976; Hilgard & Hilgard, 1975; Weisenberg, 1977). Jei skausmo pojūčius sunku pašalinti iš sąmonės, juos pakęsti lengviau, jeigu jų reikšmė transformuojama. Skausmo mažinimas yra tuo didesnis, kuo daugiau kognityvių strategijų taikoma (Chaves & Barber, 1974).

Dar vienas skausmo mažinimo variantas yra atsipalaidavimas, mažinantis raumenų įtampą ir visceralinį sužadinimą. Įvaldę atsipalaidavimo įgūdžius, kenčiantieji galvos skausmą, stresinėse situacijose atpalai-

duodami raumenis, gali apsisaugoti nuo šio skausmo arba jį sumažinti (Blanchard, Ahles, & Shaw, 1979). Atsipalaiduojant galima sumažinti ir kitokio pobūdžio skausmus – menstruacinius, nugaros ir amputuotų galūnių (Sanders, 1979).

Veiksmingai skausmą mažina ir kognityvūs įveikos įgūdžiai, kurie sukelia asmeninės kontrolės potyrį. Bet geriausius rezultatus užtikrina lankstus kelių įveikos strategijų taikymas. Kalbama apie dėmesio nukreipimą, atsipalaidavimą, teigiamus vaizdus, raminamus vidinius nurodymus, kaip pasiruošti ir tvarkytis su skausmingomis situacijomis, kognityvų atgrasių įvykių vertinimą iš naujo ir įsitikinimą apie galimybes (Meichenbaum & Turk, 1976; Turk & Genest, 1979). Šie kognityvūs analgetikai gali veikti taip pat gerai ar net geriau nei vaistai.

Nors strategijos skiriasi, yra įrodymų, jog skausmo jautrumas ir tolerancija susiję su suvokiama įveikos veikme. Dėmesį atitraukiantys veiksniai didina toleranciją skausmui labiau tuo atveju, jeigu jie yra asmens kontroliuojami, o ne pateikiami tuo pačiu metu kitų žmonių (Kanfer & Seidner, 1973). Vien jau įsitikinimas, kad yra įvaldyta atsipalaidavimo technika diskomfortui mažinti, didina gebėjimą iškęsti skausmą, net jei tikėjimas ir nepagrįstas (Neufeld & Thomas, 1977). Buvo atlikta keletas tyrimų, kuriuose visi dalyviai buvo stimuliuojami tais pačiais atgrasiais dirgikliais. Tie žmonės, kurie buvo įtikinti, jog gali kontroliuoti atgrasius dirgiklius, pajėgė iškęsti didesnį skausmą su mažesniu fiziologiniu distresu nei tie, kurie tikėjo, kad negali ganėtinai gerai savęs kontroliuoti (Averill, 1973; Miller, 1979, 1980a).

Vidinės veikmės suvokinių tyrimai pateikia aiškiausius įrodymus, jog kognityvūs skausmo malšintojai gali veikti. Reese (1983) nustatė, kad kuo labiau kognityvios įveikos technikos didino žmonių suvokiamą veikmę kontroliuoti ir mažinti skausmą, tuo mažesnį skausmą jie patyrė subjektyviai ir tuo ilgiau jį toleravo. Kitame skyriuje bus kalbama apie tai, kaip suvokta įveikos veikmė lengvina skausmą.

VERTINAMOJI FUNKCIJA

Žmogaus elgesį iš dalies valdo vertės prioritetai ir vertinimo standartai. Per šį vidinį vadovavimo šaltinį žmonės kreipia savo gyvenimus ir jaučia pasitenkinimą dėl to, ką daro. Vertės ir vidiniai elgesio standartai yra plačiai išplėtoti ir suformuoti per kitų žmonių patirtis. Kadangi vertės ir standartai yra pagrindinis dalykas žmogui, vertinamoji netiesioginių pasekmių funkcija daugeliu atžvilgiu yra svarbesnė nei aiškumas, kurį apie aplinkos sąlygotumus tos pasekmės suteikia.

Vidiniai standartai. Vienas iš pagrindinių mechanizmų, per kurį elgesio standartai yra perduodami socialiai, remiasi modeliuojamomis vidinio vertinimo reakcijomis. Kai žmonės užsiima veikla, kartkartėmis išreiškia reakcijas į elgesį remdamiesi vidiniais standartais. Kai elgesys atitinka ar pranoksta standartus, jie reaguoja pritariamai, tačiau jei elgesys neatitinka arba pažeidžia vidinius standartus, žmonės reaguoja savikritiškai. Kartotinai stebėdami modeliuojamas reakcijas į save, stebintieji ilgainiui sukuria esminius standartus ir dažnai juos taiko kaip gaires ateities elgesiui (Bandura, 1976a; Masters & Mokros, 1974). Kitame skyriuje nuodugniai aptarsime, kaip visa tai vyksta.

Kitų žmonių atžvilgiu išreiškiamos vertinamosios reakcijos atspindi ne vien momentinius įnorius, bet ir vertinančiųjų vidinius standartus. Vadinasi, stebintieji iš netiesioginių patirčių gauna daugiau nei tik žinojimą apie galimas skirtingų veiksmų pasekmes. Iš socialinių reakcijų į pavyzdinio modelio elgesį jie gali išsiaiškinti elgsenos standartus. Tai galima atlikti ir matant modelio vidinius vertinimus. Svarbi netiesioginio patyrimo funkcija yra standartų internalizacija, nes ji kuria vidinio kryptingumo gebėjimą.

Vertės prioritetai. Žmonės elgiasi atsižvelgdami į vertės prioritetus. Jie daro dalykus, kurie suteikia tai, ką žmonės mėgsta, ir tai, kas pašalina arba apsaugo nuo nemėgstamų dalykų (Rokeach, 1980). Per kitų žmonių neigiamas ir teigiamas patirtis vertė gali būti netiesiogiai ir formuo-

jama, ir keičiama. Pavyzdžiui, vaikai yra labiau linkę pradėti mėgti dalykus, kurių anksčiau nemėgo, tuo atveju, kai modeliuojami prioritetai yra apdovanojami, nei tada, kai neapdovanojami (Barnwell, 1966). Originaliame eksperimente Duncker (1938) parodė ilgalaikius modeliuojamo malonumo padarinius maisto pirmenybių atžvilgiu. Maži vaikai nuolat rinkosi šokoladą su maloniu citrinos skoniu, o ne nemalonaus vaistų skonio cukrų. Vėliau jie girdėjo istoriją apie stipruolį herojų, besibjaurintį medžiaga, kurios skonis buvo kaip vaikų mėgstamo maisto. Tačiau ir toliau vaikai entuziastingai rinkosi tą patį saldaus skonio patiekalą. Modeliuotos reakcijos po kelių dienų atliktuose tyrimuose pakeitė vaikų pirmenybes maisto atžvilgiu – gydomasis cukrus tapo labiau mėgstamas nei įprastinis šokoladas. Trumpas istorijos kartojimas atkūrė netiesiogiai sukurtas pirmenybes, kai jos jau buvo išnykę.

Modeliavimas yra veiksmingas būdas, kaip supažindinti vaikus su nežinomais skoniais ir sukurti pirmenybes tiems valgiams, kurių jie anksčiau nemėgo (Birch, 1980; Harper & Sanders, 1975). Panašiai galima veikti ir ėdalo prioritetus gyvūnų atžvilgiu. Maži kačiukai, kurie matė motinas kates ėdant netipinį ėdalą – bulvių košę vietoj mėsos – įgijo ilgalaikį polinkį rinktis bulvių košę, nors tas ir nebūdinga šiai gyvūnų rūšiai (Wyrwicka, 1978).

Terapinis modeliavimo taikymas geriausiai parodo, jog netiesiogiai sukurti vertinimai gali turėti poveikį veiksmams. Modeliuojant teigiamas reakcijas į nemėgstamus fobijos objektus, ilgalaikiai nemalonūs vertinimai buvo pakeisti į neutralius ar net malonius. Vertinamų reakcijų pokyčio laipsnis numato elgesio pokyčio didumą (Bandura & Barab, 1973; Bandura *et al.*, 1969; Blanchard, 1970a).

Slopinamajai socializacijai paklusnaus elgesio tyrimai praplečia modeliavimo vertinančių padarinių bendrumą. Lytinis modeliavimas kuria palankesnius požiūrius į seksą, ypač retesnes jo tvarkas, kurioms anksčiau buvo nepritariama (Howard, Liptzin, & Reifler, 1973; Mann *et al.*, 1971; Nemetz *et al.*, 1978). Žiaurumas, matomas per televizorių, didina agresyvių sprendimų prioritetus tarpasmeniniuose konfliktuose (Dominick & Greenberg, 1972; Leifer & Roberts, 1972).

Įvaizdžio kūrėjai ir simbolinė aplinka. Kasdieniame gyvenime žmonės tiesiogiai susiduria tik su maža aplinkos dalele: rutinoje jie keliauja tais pačiais maršrutais, lanko tas pačias vietas ir mato tuos pačius draugus ir bendradarbius. Taigi žmonės formuoja įspūdžius iš daugelio socialinių tikrovių, su kuriomis jie beveik nesusiduria arba susiduria labai retai. Tas socialines tikroves jie reprezentuoja simboliškai, daugiausia per žiniasklaidos priemones. Daugeliu atvejų žmonės elgiasi pagal savo tikrovės vaizdinius.

Televizija dėl patrauklumo ir paplitimo tapo svarbiu kultūros įsisavinimo šaltiniu. Gerbnerio (1972) teigimu, televizijos žinių sistema turi neabejotinas ideologines orientacijas, pasireiškiančias per vertybes, nuostatas ir elgesį, kurį ji rodo. Įvaizdžio kūrėjai padeda formuoti populiariąją kultūrą. Pasikartojantys televizijos scenarijai perteikia pagrindinės visuomenės struktūros ir joje esančių galingų ryšių supratimą. Televizijos programų analizė atskleidė, jog per vaizduojamus žmonių santykius ir socialinius vaidmenis žiniasklaidos priemonės kuria socialinius lyčių, amžiaus ir rasės stereotipus (Busby, 1975; Gerbner & Gross, 1976).

Pagrindinė priemonė veikti rinkėjus šiame elektroninių technologijų amžiuje tapo viešosios nuomonės tyrėjų, kompiuterių programuotojų ir televizijos prodiuserių kuriamų įvaizdžių politika. Įvaizdžius lengviau kurti vaizduojant palankias asmenines ypatybes, nei keisti nuostatas jas analizuojant. Įvaizdį valdyti yra veiksmingiau netiesiogiai pasirodant žiniasklaidos priemonėse nei viešai. Profesionalūs įvaizdžio kūrėjai, siekdami padidinti savo kandidatų patrauklumą tarp rinkėjų, labai kliaujasi žiniasklaidos priemonėmis (Nimmo, 1976). Viešosios nuomonės apklausą atliekantys asmenys tiria visuomenės simpatijas, antipatijas, baimes, susirūpinimus ir viltis. Remdamiesi šia informacija rinkimų štabų darbuotojai kuria teigiamą kandidatų įvaizdį ir neigiamą oponentų įvaizdį. Tam taikomos masinės rinkodaros technikos per televiziją, radiją ir reklamas, taip pat vardiniai laiškai tam tikroms rinkėjų kategorijoms, kurias identifikuoja kompiuteriai. Kuo labiau rinkėjai remiasi televizijos informacija, tuo labiau jų balsavimo sprendimus veikia kandidatų vaizduojami privalumai, o ne jų pozicija tam tikrais klausimais (McLeod, Glynn, & McDonald, 1983).

Elektroninės kampanijos itin keičia kandidatų agitavimą ir pranešimų visuomenei turinį. Jie turi praleisti daug laiko ruošdami radijo ir televizijos pranešimus, režisuodami įvykius, kurie, tikėtina, bus parodyti per žinias, ir išleisti didžiules sumas brangiam eterio laikui pirkti. Augančios kampanijos kainos didina priklausomybę nuo savitų interesų grupių pinigų. Balsavimo operacijos ir nauji politikos įrankiai ir toliau taikomi tuo metu, kai nugalėtojas sėdi kabinete, kad užtikrintų tolesnę rinkimų sėkmę.

Vartotojo įpročių formavimas per netiesioginę įtaką. Vartojimo įpročių akultūracija itin remiasi komercine reklama. Kai reklamuotojai negali tiesiogiai sukelti ir pastiprinti trokštamo elgesio per žiniasklaidos priemones, jie siekia jį padrąsinti keisdami žiūrovų įvertinimus, prioritetus ir padarinių laukimus. Reklamuotojai negali asmeniškai nurodyti brunetei, kad ši nusidažytų plaukus šviesiai, bet sudarydami įspūdį, jog plaukų šviesumas didina socialinį patrauklumą, jie gali padidinti tikimybę, jog brunetė plaukus vis dėlto nusidažys. Kadangi netiesioginės įtakos poveikį galima padidinti rodant, jog modeliuojami veiksmai lemia apdovanojimus, netiesioginiai padariniai dažni reklaminėse kampanijose. Tokiu būdu tam tikro alaus gėrimas arba atitinkamo šampūno naudojimas užtikrina gražių žmonių žavėjimąsi, gerina darbo atliktį, iškelia individualumą ir autentiškumą, ramina jautrius nervus, skatina socialinį pripažinimą ir draugiškas nepažįstamųjų reakcijas ir galiausiai sukelia emocionalias sutuoktinių iniciatyvas.

Teigiamuose kreipiniuose pirkimas to, ką siūlo reklamuotojas, suteikia daug naudos. Netiesioginių padarinių pobūdis, modelių ypatybės ir modeliavimo formatai pasirenkami priklausomai nuo to, kas tuo metu madinga. Kai visuomenė nemėgo konformizmo, reklamuotojai siekė konformizmo tarp rūkalių, vaizduodami savo rūšies cigarečių pirkimą kaip individualumo raišką. Reklamoje tos rūšies rūkalų mėgėjas vaizduojamas kaip „nepriklausomas“, atsiskyręs nuo beveidės greitkelio vairuotojų masės. Kadangi socialinis priėmimas ir prisirišimas yra bendri troškimai, tai socialinį patrauklumą įtraukiantys sce-

narijai siekiant parduoti visokiausių rūšių produktus plačiai naudojami daugelį metų.

Siekiant didinti komercinių žinučių įtikinamumą, panašiai keičiamos ir modelių savybės. Siekiant išnaudoti didžiulį pripažinimą, dažnai yra naudojami garsūs modeliai. Geriausiai parduodama tai, kas yra populiaru. Kai madinga buvo gamtosauga, vienas iš įžymiausių gamtos fotografų Ansel Adams buvo pavaizduotas reklamuojantis automobilius tarp Josemito slėnio grožybių, kurios, ironiška, kenčia nuo automobilių taršos ir nusiaubimo. Kai pagrindinis laisvalaikio užsiėmimas buvo bėgiojimas, populiarios knygos apie bėgiojimą autorius James Fixx buvo pasirinktas pusryčių reklamos veidu. Nors mada krypo į gyvenimo stilius ir susietumą, reklamuotojai savo produktus pavertė žymia sportiško gyvenimo stiliaus dalimi. Kad ir kokia sporto šaka yra madinga, jos žvaigždės yra užimtos reklama. Kino ir televizijos įžymybės, naudodamos savo patrauklumo įtaką, taip pat gerai parduoda.

Remdamiesi įrodymu, jog panašumas į modelius didina mėgdžiojimą, kai kurie reklamuotojai vaizduoja paprastą žmogų, darantį stebuklus su reklamuojamu gaminiu. Kadangi netiesioginė įtaka auga didėjant modeliavimo įvairovei, reklamuojamame pasaulyje alų, lengvuosius gėrimus ir užkandžius su malonumu valgo ir geria sveikai gyvenančių, žavių ir malonumus mėgstančių žmonių grupės. Erotiškumas yra dar vienas stimuliatorius, kuris niekada neišeina iš mados, todėl gundantys raginimai, kuriuos išsako dažniausiai moterys, iš tikrųjų turi įtakos kreipiant dėmesį ir didinant reklamuojamų produktų patrauklumą pirkėjams. Lytinis modeliavimas keičia suvokiamą produktų kokybę ir didina palankias nuostatas jų atžvilgiu (Kanungo & Pang, 1973; Peterson & Kerin, 1979; Smith & Engel, 1968).

Neigiami kreipiniai vaizduoja žalingas asmenines ir socialines pasekmes, kurios kyla dėl nesinaudojimo reklamuojamais produktais. Nevalydami dantų arba nenaudodami tam tikro šampūno asmenys gali būti socialiai atstumti dėl blogo kvapo arba pleiskanų. Neįsigijus tam tikros firmos padangų gali kilti pavojus žmonėms, važinėjantiems pavojingais keliais per liūtis. Siūlydami priemones nuo baimių, kurias

patys sukelia, rinkodaros vadybininkai dažnai taiko modeliavimą siekdami natūralias ypatybes padaryti atgrasias, pavyzdžiui, prakaito kvapą paversti atstumiančiu, o senatvinį odos dėmėtumą – bjauriu. Neigiamas modeliavimas yra mažiau patikimas būdas parduoti produktus. Atstumiančių padarinių vaizdavimas turi polinkį sužadinti nemalonias emocijas, kurios gali priversti žiūrovus vengti nerimą keliančios medžiagos (Janis, 1967), arba netyčia suteikti neigiamą valentingumą pačiam reklamuojamam produktui. Žmonės yra labiau linkę elgtis pagal baimę keliančius kreipinius, jeigu kartu su gąsdinimu jiems pasakoma, ką turėtų daryti (Leventhal, 1970).

Ginčai dėl televizijos reklamos poveikio vaikų sveikatos įpročiams padarė reklamą rimtų tyrinėjimų objektų, kuriuo ligi tol domėjosi rinkodaros specialistai. Pabrėždama žmonių potraukį saldumui, maisto ir saldumynų pramonė nusitaikė į vaikus su dažnomis daug cukraus turinčių produktų – saldainių, pasaldintų užkandžių, dribsnių ir gėrimų – reklamomis. Daug cukraus turintys maisto produktai ne tik nėra maistingi – jie didina svorį, kenkia dantims ir prisideda prie sveikatos sunkumų suaugusiųjų gyvenime. Saldintus produktus giriančios reklamos iš tiesų didina vaikų pirmenybes tokio maisto atžvilgiu ir jo suvartojimą (Jeffrey, McLellarn, & Fox, 1982; Roberts, 1978; Goldberg, Gorn, & Gibson, 1978). Reklamas kartojant, pakitę maisto prioritetai apibendrinami ir į nereklamuotus cukraus produktus. Maistingų produktų reklamos gali skatinti vaikus pasirinkti vaisius vietoj saldumynų (Cantor, 1981).

Televizijos programose modeliuojami valgymo ir gėrimo įpročiai gali panašiai kurti ir žiūrovų įpročius. Televizijoje rodomi mitybos pavyzdžiai nėra skirti žmonių lieknumui ir sveikatai palaikyti (Kaufman, 1980). Pagrindinis gėrimas yra alkoholis. Tokie vaizdavimai turi įtakos ir jauniesiems žiūrovams. Per televiziją matomas gėrimo procesas didina tikimybę, jog vaikai panašiomis aplinkybėmis pritars suaugusiesiems, vartojantiems alkoholį (Rychtarik *et al.*, 1983). Intensyvus alkoholio reklamos stebėjimas leidžia numatyti paauglių polinkį gerti (Atkin, Hocking, & Block, 1984).

Kuriant vartotojų prioritetus televizijos reklamos modeliuoja socialinius santykius, užimtumo vaidmenis ir gyvenimo stilius, kurie gali turėti nenumatytų socialinių padarinių. Reklamos prisideda prie žmonių socialinių stereotipų sudarymo. Pavyzdžiui, televizijos reklamų pasaulyje moterys dažniausiai atlieka namų ruošos darbus. Vyrų gyvenimui būdingas ne tik įvairesnis užimtumas bei laisvalaikis, tačiau net ir namų ruošoje jie paprastai vaizduojami kaip autoritetai, nurodantys moterims, ką reikia daryti, ir tikrinantys moterų prioritetus produktų atžvilgiu (Courtney & Whipple, 1974). Netradiciniuose vaidmenyse moteris vaizduojančios reklamos didina merginų žinias apie užsiėmimus, mažina jų profesinius stereotipus ir didina prioritetus, susijusius su darbais, kurie tradiciškai priskiriami vyrams (O'Bryant & Corder-Bolz, 1978). Vyresniuosius taip pat linkstama stereotipiškai vertinti kaip neišmanėlius ar kaip turinčius beprasmį gyvenimą, kamuojamą vidurių sutrikimų, silpnų dantų protezų, sanarių uždegimo ir mažakraujystės.

Į vaikus nukreiptos maisto reklamos naudoja juos tam, kad veiktų tėvų pirkimo įpročius. Televizijos reklamos didina vaikų mėginimus priversti tėvus nupirkti jiems reklamuotus produktus (Brody, Stoneman, Lane, & Sanders, 1981; Galst & White, 1976). Tėvų atsisakymas pirkti vaikų norimą daiktą vaikams sukelia skirtingą nepasitenkinimą (Atkin, 1978). Tie vaikai, kurie matė atitinkamo produkto reklamą, jaučiasi labiau nelaimingi nei tie, kurie tokios reklamos nematė (Goldberg & Gorn, 1978). Pastarieji duomenys leidžia manyti, jog komercinės reklamos gali didinti socialinį nepasitenkinimą tuo, kad sukuria arba sustiprina troškimus, kurių daugelis žmonių negali patenkinti.

Socialinio statuso pripažinimas. Pirmiau aptartuose netiesioginiuose padariniuose kaip pavyzdys pateikiamos pasekmės keitė stebėtojų vertinimus, susijusius su objektais, su kuriais sąveikavo modeliai. Kai kuriems padarinių lydimiems elgesio pokyčiams gali tarpininkauti paties modelio statuso pokyčiai. Paprastai labiau mėgdžiojami tie individai, kurie užima aukštesnį statusą, o ne tie, kurie yra pavaldūs. Žmonėms statusas gali būti suteiktas pagal tai, kaip jų elgesys yra pastiprinamas

(Hastorf, 1965). Bausmė turi polinkį nuvertinti modelius ir jų elgesį, o tie patys modeliai prisiima mėgdžiojamąsias vertybes, jeigu jų veiksmai yra giriami.

Zajonc (1954) tyrė, kaip netiesioginės pasekmės veikia modelio patrauklumą ir statusą. Vaikams jis rodė simbolinius modelius, kurie elgėsi arba autoritariškai, arba priimančiai ir kuriems arba sekėsi, arba nesisekė. Pavyzdžio veikmė turėjo ryškų poveikį vaikų vertinimams nepriklausomai nuo to, kaip elgėsi modeliai. Vaikai žavėjosi modelių požymiais ir buvo linkę mėgdžioti elgesį pagal modelius, kai matė jų sėkmingumą. Ir, atvirkščiai, jiems nepatiko tie patys požymiai ir į modelius buvo žvelgiama kaip į nevertus būti pavyzdžiu, jeigu jiems nepasisekė.

Modelių sėkmė keičia ne tik jų patrauklumą, bet ir lygmenį, kuriuo stebintieji iš tikrųjų iš jų elgesio ima pavyzdį (Bandura, Ross, & Ross, 1963b). Sektinu pavyzdžiu buvo pasirinkti agresoriai, jeigu jų elgesys buvo apdovanojamas. Kai tie patys agresoriai tokiu elgesiu sukeldavo bausmę, jie buvo nevertinami ir atstumti. Mėgdžiojamas agresyvumas didėjo, esant aukštesniam modelio statusui, o esant žemesniam statusui – mažėjo. Shafer (1965) modeliavimą matavo kaip atvirkštinę modelio statuso funkciją. Vaikai lengvai priėmė elgesį tų modelių, kurie buvo pristatyti kaip įžymybės, tačiau atmetė elgesio požymius, kai sužinojo, kad modeliai yra apsišaukėliai.

Galios ir neteisingumo konfliktuose prieš aukas naudojamas baudžiamasis elgesys aukų socialinį statusą stebėtojų akyse ne sumažina, o padidina. Žmonės, kurie rizikuoja būti nubausti dėl įsitikinimų ar dėl grupės puoselėjamo elgesio laikymosi, arba dėl iššūkių visuomenės vertybes pažeidžiančiai socialinei veiklai, šalininkams tampa žavėjimosi objektais. Dėl šios priežasties valdžia paprastai yra atsargi, kad nepasielgtų su prieštaraujančiaisiais ar nusidėjėliais tokiais būdais, kurie iš jų padarytų kankinius.

Netiesioginis patyrimas gali keisti tai, kaip žmonės vertina tuos, kurie daro įtaką, ir tuos, kurie ją patiria. Tie žmonės, kurie kitus apdovanoja dosniai, paprastai yra laikomi nenuoširdžiais, siekiančiais įsiteikti ar

tiesiog neturinčiais pakankamai standartų – visa tai menkina jų įtaką. Dar labiau įvertinimą keičia prievartinės galios naudojimas. Kai socialiniai pareigūnai netinkamai naudoja galią apdovanoti ir bausti, jie kenkia savos valdžios teisėtumui ir kelia didžiulį pasipiktinimą. Stebintieji, matydami bausmę, veikiau priešinsis nei paklus. Iš tikrųjų opozicinių judėjimų lyderiai dėl savų tikslų kartais mėgina sutelkti šalininkus naudodami taktikas, kuriomis siekiama išprovokuoti valdžios prievartinius veiksmus (Bandura, 1973; Searle, 1968; Spiegel, 1970). Tokie veiksmai pradinius ginčytinus klausimus transformuoja į kolektyvinius protestus prieš valdžios atstovų veiksmus ir jų atstovaujamas institucijas. Kai smurtas naudojamas siekiant sukelti represines atsakomąsias priemones į viešą nepasitenkinimą sistema, per jautrus pareigūnų reagavimas gali būti visuomenei žalingesnis nei patys smurtiniai veiksmai.

Netiesioginių pasekmių poveikį stebėtojams taip pat gali pakeisti ir modelių emocinės reakcijos į savo veiksmus. Pavyzdžiui, Lerner ir Weiss (1972) atliko tyrimą, kuriame vaikų matomų pasekmių vertę, darančią įtaką panašios veiklos atlikčiai, nusvėrė modelio malonumo arba nepasitenkinimo dėl gaunamų apdovanojimų išraiškos. Modeliuojamas nepasitenkinimas sumažino gerai vertinamų netiesioginių apdovanojimų veikmę, o modeliuojamas pasitenkinimas padidino netiesioginę įtaką tų apdovanojimų, kurie buvo palyginti nepatrauklūs. Palyginti su tais atvejais, kai modeliai buvo abejingi savo pastangų rezultatams, stebintieji buvo atkaklesni negaudami apdovanojimo, jeigu buvo matę, kad modelių nuotaika gerėja sėkmės atveju ir blogėja dėl nesėkmės (Berger & Johansson, 1968).

Modelių emocinių reakcijų padariniai tikriausiai bent iš dalies veikia per įvertinimo funkcijas. Žmonės nesijaudina dėl nereikšmingų dalykų. Stipri emocinė reakcija gali suteikti svarbos modeliuojamiems veiksmams arba jų pasekmėms. Grėsmingose situacijose emocinės reakcijos, perteikdamos nesaugumo jausmą, linkusios mažinti modelio statusą ir suvokiamą veikmę. Tai iliustruoja įsakomojo agresyvumo tyrimai. Individai lengvai nepaklūsta nurodymams smurtauti, kai pamato, kaip tos pačios grupės modeliai priešinasi tokiems įsakymams

(Milgram, 1965). Tačiau mažinant paklusnų agresyvumą modeliuojamas nepaklusimas yra mažiau veiksmingas, jeigu dėl jo modeliai tampa emocionaliai nusiminę, o ne išlieka ramūs (Powers & Geen, 1972). Nervingas nepaklusimas tikriausiai sudaro įspūdį, jog nepaklūstantieji arba nėra tikri dėl savo pozicijų, arba kad jie yra bailiai.

Gebėjimo daryti įtaką funkcija. Žmonės paprastai mato ne tik modelių patiriamas pasekmes, bet ir būdą, kuriuo jie atsako į elgesį. Aiškinantis matomų padarinių poveikius reikia atsižvelgti ir į neatskiriamą netiesioginių įvykių dalį – pavyzdinį jautrumą. Anksčiau matytas modelių jautrumas socialiniam pritarimui didina stebėtojų jautrumą tiesioginių padarinių įtakai. O modeliuojamas priešinimasis mėginimams daryti įtaką per socialinį priėmimą minėtą stebėtojų jautrumą mažina.

Kasdieniame gyvenime žmonės turi atsižvelgti ne tik į jėgos struktūras, bet ir į netiesiogines nuotolines pastangas veikti jų elgesį viena ar kita kryptimi. Nors jie ir padarys daugybę dalykų, kad gautų pagyrimą ir materialinį apdovanojimą, tačiau vertina ir savo sąžiningumą bei laisvės pojūtį. Modelių atsakai į socialinius apdovanojimus ir sankcijas gali pakeisti tai, kaip stebintieji vertina elgesio priežastis, kokią vertę priskiria padariniams ir kokį veiksmų platumą jie suvokia panašiose situacijose. Teigiamas jautrumas stebėtojams leidžia daryti prielaidą, kad bent iš dalies modelio veiksmai atspindi jo paties troškimus, o ne tik kitų nurodymus. Kai į modeliuojamus veiksmus žvelgiama kaip į atspindinčius asmeninius pasirinkimus, matomos pasekmės tampa labiau naudingais skatuliais, o ne socialiniais prievartautojais. Ir, priešingai, kai modeliai priešinasi, atrodo, jog apdovanojimai naudojami tam, kad priverstų juos elgtis taip, kaip trokšta kiti. Paklusimas manipuliaciniams apdovanojimams turi polinkį sukelti save nuvertinančias reakcijas, todėl, pasidavę įtakai, stebintieji nebenori keisti suvokiamos laisvės ir sąžiningumo į socialinius apdovanojimus.

Šiuo klausimu įrodymus pateikė Ditrichs, Simon ir Greene (1967). Jei stebintieji prieš tai matė, kad į pagyrimą modeliai reagavo teigiamai, stebintieji sustiprindavo elgesį, kuris jiems lėmė priėmimą. Tačiau

jei stebintieji matė, kad modeliai priešinosi panašiems mėginimams daryti įtaką, jie likdavo abejingi. Modeliuojamas priešinimasis tokiu būdu pakoregavo įprastinę pagyrimo įtaką. Tai nereiškia, jog stebintiesiems didesnį įspūdį daro kitų žmonių reakcijos į teigiamus skatulius nei jų pačių reakcijos. Šių dviejų veiksnių susijusi įtaka kinta priklausomai nuo elgesio pobūdžio, modelių statuso, jų reakcijų tinkamumo, skatulių vertės ir nuo darančių įtaką veiksnių prestižo.

Prievartai ir baudžiamajai kontrolei žmonės priešinasi dažniau nei vertinamiems skatuliams. Nors bausmės pavyzdys yra paplitęs, tačiau nepaprastai mažai dėmesio sulaukė tai, iki kokio laipsnio jo slopinamąją galią mažina modeliuojamas pasipriešinimas. Kadangi socialiai draudžiamas elgesys paprastai turi tam tikro patrauklumo, tai modeliuojamas pasipriešinimas turbūt yra veiksmingesnis neigiant stebimos bausmės, o ne apdovanojimo įtaką.

Operantinio sąlygojimo šalininkai netiesioginius padarinius sieja su skiriamąja dirgiklio kontrole. Šiuo požiūriu modelio veiksmų pasekmės veikia tiktai kaip skiriamasis dirgiklis, rodantis, kuri atsakų klasė, tikėtina, bus pastiprinta (Gewirtz, 1971). Šios užuominos, matyt, lemia, kaip ateityje elgsis patys stebintieji. Toks aiškinimas patvirtina informacinę stebimų padarinių vertę. Čia susipynę du procesai, kuriuos reikėtų skirti – informacijos perdavimas ir atsako reguliavimo mechanizmas. Tai galima iliustruoti apsvarstant tiesioginio pastiprinimo pavyzdį. Jei esant žaliai ir raudonai šviesoforo šviesoms vairavimo atsakai yra skirtingai pastiprinami, tai šviesos tampa informacinėmis užuominomis apie galimus skirtingų vairavimo veiksmų padarinius intensyviose sankryžose. Todėl žmonės sustos esant raudonam signalui ir pajudės esant žaliam, nors kai kurie vairuotojai nepaisys signalų, jeigu manys, kad taip daryti saugu. Abejojama dėl to, su kuo vis dėlto susijusi veiksmų kontrolė – su dirgikliu ar žmogaus sprendimu. Nepaisant to, išorinės užuominos yra informatyvios ir fiziškai egzistuoja tam, kad padėtų reguliuoti elgesį.

Dirgiklio kontrolės metafora nelabai leidžia paaiškinti ilgalaikius netiesioginės įtakos padarinius. Jeigu kontrolės esmė yra skiriamieji ženklai, tai tam, kad veiktų, jie turi egzistuoti fiziškai. Anksčiau maty-

tos modelio pasekmės yra informatyvios, tačiau jos negali veikti kaip skiriamieji ženklai, kadangi jų nėra ateityje. Operantinė analizė negali paaiškinti, kaip neegzistuojantys dirgikliai gali išoriškai kontroliuoti veiksmus. Kitų žmonių sėkmės ir nesėkmės teikia informacijos sprendimui apie savasties veikmę ir tikėtinus padarinius. Pagal tokius sprendimus žmonės elgiasi dar ilgai, kai modeliuojami padariniai yra išnykę. Modeliuojamas pasekmių pavyzdys yra informacijos perdavimo būdas, o stebėtojo padaryta išvada yra atsako reguliavimo mechanizmas. Tokiu būdu tas pats modelis, atliekantis tuos pačius atsakus su tokiais pačiais padariniais, gali turėti itin skirtingus padarinius skirtingiems stebėtojams, nes iš to, ką mato, kiekvienas jų gali daryti skirtingas išvadas. Stebėtojų sprendimai numato, kaip jie elgsis pamatę tuos pačius netiesioginius padarinius (Brown & Inouye, 1978). Kontrolės priskyrimas pastiprinimo istorijai netinkamai aiškina dabartines elgesio priežastis. Toks aiškinimas teigia, jog išoriniai dirgikliai į organizmą yra įspaudžiami tiesiogiai, be jokio kognityvaus tarpininkavimo. Iš tiesų išoriniai įvykiai elgesį paprastai veikia per kognityvų teikiamos informacijos apdorojimą. Taigi elgesys yra geriau numatomas pagal dabartinį sprendimą nei pagal praeities dirgiklio sąlygas.

TEISINIAI SUVARŽYMAI PER NETIESIOGINĘ ĮTAKĄ

Teisinė suvaržymų sistema didžiąja dalimi remiasi apribojančia pavyzdinės bausmės funkcija. Tiesą sakant, juridinės sankcijos turėtų ribotą vertę, jeigu vienintelis jų tikslas būtų pakeisti ateityje elgesį to nedidelio skaičiaus įstatymų pažeidėjų, kurie buvo sulaikyti ir nuteisti už nusikaltimus. Kadangi tikroji bausmės rizika labai maža, tai teisinių grėsmių galia daugiausia susijusi su netiesioginiu sulaikomuoju poveikiu. Vieši pavyzdžiai didina suvokiamą bausmės riziką ir taip sulaiko žmones, jeigu jie atsiduria situacijose, kurios vilioja prasižengti. Iš

anksčiau galima prisiminti, jog suvaržymą lengviau pasiekti didinant suvokiamus nusižengimo pavojus nei mėginant pakeisti tikruosius pavojus (Meier, 1978).

Eksperimentiniai tyrimai parodė, jog pavyzdinė bausmė kitiems žmonėms stiprina uždraustos elgsenos suvaržymus. Vis dėlto jos poveikį keičia keletas asmeninių ir socialinių veiksnių. Vienas iš jų – pažeidimų modeliavimo paplitimas. Modeliuojamas poveikis gali ir mažinti, ir didinti suvaržančią gresiančių teisinių pasekmių veikmę. Kaip minėta, galimybė būti pagautam ir nubaustam už nusikalstamą elgesį yra santykiškai maža. Tose vietose, kur prasižengimų pasitaiko dažnai, žmonės žino, kiek yra nusikaltimų, kurių kaltininkai liko nenustatyti arba nenubausti. Tokių nebaudžiamų prasižengimų buvimas silpnina stebėtojų turimus teisiškai draudžiamo elgesio suvaržymus. Kuo didesnis pažeidėjų skaičius ir aukštesnis jų statusas, tuo didesnį atslopinimo poveikį jie turi kitiems žmonėms (Lefkowitz, Blake, & Mouton, 1955; Russell, Wilson, & Jenkins, 1976). Kaip galima numanyti, žmonės nusižengia lengviau, kai draudimai yra silpni ir yra akivaizdu, jog kiti prasižengia nebaudžiami, o griežti grasinimai kartu su modeliuojamu paklusnumu neskatina atlikti draudžiamo veiksmo (Blake, 1958). Taisyklėms paklūstančio modelio rodymas viliojančiose situacijose mažina stebinčiųjų patiriamo konflikto mastą ir stiprina jų susilaikymą (Ross, 1971).

Suvaržanti netiesioginių sankcijų galia priklauso nuo elgesio variantų buvimo. Taikant pavyzdinę bausmę, žmones lengva atkalbėti nuo prasižengiamos elgsenos, jei jie turi alternatyvių prosocialių būdų gauti tai, ko nori. Nenuosekli bausmė turi itin silpnus varžančius padarinius tiems žmonėms, kurie siekdami užsitikrinti vertingą apdovanojimą gali pasinaudoti tik ribotais asocialiais veiklos būdais. Gresiant bausmei, šie žmonės, tikėtina, imsis saugesnių nusikalstamų alternatyvų arba pakeis savo naudojamas technikas taip, kad nebūtų sugauti.

Dar vienas veiksnys, turintis įtakos netiesioginių sankcijų suvaržančiam poveikiui yra kurstymo atlikti uždraustą veiklą lygmuo. Grėsmingos pasekmės lengvai sulaiko silpnai motyvuotą elgesį, bet jeigu kurstymas yra stiprus, žmonės linkę kreipti mažai dėmesio į neigiamus padarinius,

kuriuos gali sukelti jų veiksmai. Panašiai stiprus kurstymas naikina ir taisyklėms paklūstančio modeliavimo slopinamuosius padarinius. Kimbrell ir Blake (1958) nustatė, jog esant stipriai provokacijai individai nepaisė draudimų ir paklusnių modelių pavyzdžio. Tačiau kai kurstymo lygmuo yra ne toks stiprus, kad skatintų prasižengti, tie asmenys, kurie stebėjo taisyklėms paklūstantį modelį, buvo mažiau linkę užsiimti draudžiama veikla nei tie, kurie matė nebaudžiamus pažeidėjus.

Daugialypiai teisinių sankcijų padariniai. Ikišiolinis aptarimas buvo sutelktas ties pamokomos bausmės slopinamaisiais padariniais ir prasižengiančio modeliavimo kenkimu teisinėms sankcijoms. Kaip matėme, netiesioginės pasekmės ne tik per baimingus laukimus keičia suvaržymus. Tas pats galioja ir teisinėms sankcijoms. Matant, kad už tam tikras elgesio formas nuolat baudžiama, tam gali būti suteikta neigiama vertė ir sukurti asmeniniai elgesio standartai. Kontroliuojant uždraustą elgesį, dėl vidinių standartų atsirandantis susilaikymas yra kur kas veiksmingesnis nei mažo rizikingumo išorinė grėsmė. Žmonės nuolat kontroliuoja savo elgesį, o reikalaujantys veiksniai nusižengimą skatinančiose situacijose yra reti.

Teisinių sankcijų griežtumas už tam tikras elgesio formas, jų sunkumas ir taikymo būdas gali lemti pačios teisinės sistemos įtikimumą. Geriausiai teisinės sankcijos yra naudojamos socialiai žalingam elgesiui drausti, o ne primetant kitiems žmonėms šališkus moralės dėsnius. Vis dėlto įstatymas dažnai naudojamas tam, kad būtų galima kontroliuoti elgesį, kuris turėtų būti asmeninio pasirinkimo dalykas. Tokiu būdu kitiems žmonėms nepatinkantis, tačiau nekenkiantis taisyklių nesilaikymas, gyvenimo stilius ir asmeniniai įpročiai dažnai padaromi priklausomi nuo teisinių pasekmių. Yra teisinių draudimų, nukreiptų prieš elgesį, keleto visuomenės sluoksnių vertinamą kaip amoralų, tačiau daugumos žmonių remiamą. Tokiems draudimams mažai paklūstama, bet už tai mokama didelė kaina – paniekinami nekonformistai ir diskredituojamos reikalaujančios sistemos. Siekdama išsaugoti įtikimumą, teisė pastaruoju metu prisiderina prie kintamų papročių ir

daro leistina tai, ką anksčiau draudė. Teisė žlunga tuomet, kai teisines sankcijas, kaip prievartinį ginklą, neteisingai naudoja įsitvirtinusios grupės arba kai įstatymai per daug atsilieka nuo socialinių pokyčių.

Kaip ir matomas slopinimas, matoma bausmė yra informatyvi. Asmuo gali gauti naudos iš kitų žmonių nesėkmių. Kai nėra geresnių variantų ir draudžiamas elgesys turi šiokių tokių sėkmės perspektyvų, matydami, kaip kitiems nepasiseka, žmonės veikiau patobulins neleistiną elgesį, kad padidintų jo sėkmės tikimybę, nei atsisakys šio elgesio. Pavyzdžiui, lėktuvų užgrobimai oro linijose. Sumanus užgrobėjas sugalvojo prievartavimo techniką, pagal kurią keleiviai buvo keičiami į pinigus ir parašiutą, kurį užgrobėjas panaudojo pasprukti nuošalioje teritorijoje (*San Francisco Chronicle,* 1971a). Kiti grobėjai, sužavėti tokios sėkmės, irgi pasinaudojo tokia pačia taktika, tačiau buvo lengvai pagauti įtaisius parašiutuose siųstuvus. Oro pajėgos viešai pranešė, kad ši nesėkmė turėtų būti pamoka kitiems. Taip ir buvo. Kitas pagrobėjas į lėktuvą atsinešė savo parašiutą ir, suklaidinęs persekiotojus išmesdamas parašiutą su siųstuvu, saugiai paspruko su puse milijono dolerių (*San Francisco Chronicle,* 1972). Dar vienas užgrobėjas išsisuko nuo persekiojančių lėktuvų nusileisdamas į Centrinės Amerikos džiungles (*Palo Alto Times,* 1972b). Dėl perspektyvos nesėkmę paversti sėkme modifikuojant techniką, parašiutinis užgrobimo variantas buvo ir toliau taikomas, nors keletas grobikų buvo nužudyti arba sugauti. Tokie plėšimai aprimo tik tada, kai lėktuvų išėjimo duryse buvo sumontuoti automatiniai užraktai.

Dar prieš pabėgimo su parašiutu strategiją užsienio šalyse buvo paplitęs oro piratavimas. Vėliau paplito idėja reikalauti išpirkos. Kai kurie pirmieji mėginimai buvo sukliudyti – tai padarė ginkluoti federaliniai agentai, apsimetę pinigų kurjeriais. Tačiau šios nesėkmės nesustabdė išpirkų reikalavimų. Kai vienam užgrobėjui pasisekė, nes pinigus į lėktuvą atgabeno nuogi pareigūnai, grobimo ir išpirkos strategijoje kaip naujas dėmuo buvo įtrauktas nuogas pinigų perdavėjas.

Ko gera, stipriausias pavyzdinės bausmės sulaikantis poveikis yra tiems, kuriems to reikia mažiausiai. Tai tokie žmonės, kurie gyvena pa-

sitenkinimą teikiantį gyvenimą, kuris nusikalstamas alternatyvas padaro neviliojančias; kurie prarastų per daug visuomenėje, kad rizikuotų patirti triuškinančias kriminalinės stigmos pasekmes; ir tie, kurie nedažnai mato nusižengiantį modeliavimą. Tie, kuriems trūksta prosocialių galimybių ir kurie mato, kad kitiems sekasi prasižengiant, mažai rizikuojant būti pagautiems, paprasčiausiai daug negalvoja apie teisines pasekmes. Geriausias prevencijos variantas yra tas, kuris jungia teisines sankcijas su naudingesnių alternatyvų siūlymu. Bausti nesuteikiant jokių teigiamų pasirinkimų yra brangus ir nepatikimas socialinės kontrolės variantas.

Mirties bausmė ir sulaikymas

Kraštutinė forma, kurią įgyja pavyzdinė bausmė siekiant sulaikymo, yra mirties bausmė. Iš tikrųjų kadangi įkalinimas gali pasiūlyti visuomenei apsaugą nuo polinkį žudyti turinčių užpuolikų, vienintelis mirties bausmės pateisinimas, be atpildo tikslų, yra tas, jog tai sulaikys žudymus ateityje. Viešas mirties bausmės palaikymas kinta priklausomai nuo baisių žudymo atvejų ir nuo nusikaltimo baimės lygmens visuomenėje. Kad ir kokia tam tikru momentu būtų viešoji nuomonė, mirties bausmės skyrimas už nužudymą sukuria prieštaringus jausmus ir paradoksus. Daug žmonių pasisako už mirties bausmę plačiąja prasme, tačiau nenoriai palaiko ją konkrečiu atveju, esant žinomiems individams (Ellsworth, 1978). Mažai tikėtina, kad smurtu besibaigiantys veiksmai sukels „sulaikančius" dujų kameros ar kartuvių vaizdus, kuriuos, mirties bausmės šalininkų teigimu, turėtų sukelti, nebent egzekucijos būtų vykdomos viešai, siekiant sukurti siaubingus priminimus. Visuomenė nori sukurti įvaizdį, jog mirtis turi sulaikančiosios įtakos, nors kartu egzekucijos yra atliekamos slapta nuo visuomenės. Vieša egzekucijų atliktis buvo nutraukta dėl jų brutalių padarinių. Mirties bausmės šalininkai taip pat linkę priešintis bet kokiems ginklų, kurie yra mėgstamiausi žudikų įrankiai, apribojimams (Vidmar & Ellsworth, 1974).

Ginčijamasi ne dėl to, ar mirties bausmės grėsmė gali sulaikyti nuo žmogžudystės, o dėl to, ar mirties bausmė sulaiko nuo žmogžudys-

tės veiksmingiau nei kalėjimas iki gyvos galvos. Ištisus metus aktyviai diskutuojama dėl ypatingos mirties bausmės galios. Mirties bausmės panaikinimo šalininkai įtikinėja, jog nėra jokių įrodymų, kad mirties bausmė slopina žmogžudystes bent kiek geriau nei įkalinimas iki gyvos galvos (Bedau, 1967). Esant ir taip sunkiai ilgai trunkančio įkalinimo bausmei, mirties bausmės pridėjimas nebūtinai gali padidinti slopinamąją teisinių sankcijų galią. Spręsdami apie bausmės didumą, daug žmonių mano, jog mirties bausmė yra ne sunkesnė nei įkalinimas iki gyvos galvos be teisės būti paleistam lygtinai (Hamilton & Rotkin, 1979). Su slopinimu susiję įrodymai nėra nesuderinami su šiais suvokimais. Žmogžudysčių skaičius nesiskiria gretimose valstijose, kurių vienoje egzistuoja mirties bausmė, o kitoje – ne. Taip pat nesiskiria šis rodiklis ir toje pačioje valstijoje, lyginant duomenis prieš ir po mirties bausmės panaikinimo. Žinoma, tokie lyginimai gali būti kritikuojami dėl to, kad sudėtinga lyginti valstijas ir laikotarpius pagal visus faktorius, galinčius paveikti žmogžudystes.

Pastaraisiais metais buvo itin apribotos nusikaltimų, kurie teisiškai vertinami kaip baustini mirtimi, rūšys. Panaikinus mirties bausmę kai kuriems nusikaltimams, jų skaičius kito kaip ir tų nusikaltimų, kuriems tokia bausmė buvo palikta. Mirties bausmės grąžinimas neturėjo pastebimų padarinių mirtimi baudžiamų nusikaltimų vykdymo rodikliams. Tokių nusikaltimų sistemingų pokyčių nenustatyta ir lyginant dažnį prieš ir po viešų egzekucijų. Palyginti su tomis valstijomis, kur mirties bausmė buvo panaikinta, ten, kur ji dar yra, nei policija, nei kaliniai, nei jų prižiūrėtojai nėra saugesni. Nepriklausomai nuo taikytos metodikos rezultatai nuosekliai rodo, jog egzekucijos nedaro įtakos žmogžudystėms.

Kadangi nėra įrodymų apie unikalų sulaikomąjį poveikį, tai mirties bausmė kaliniams, nuo kurių visuomenė jau ir taip yra saugoma juos įkalinus, vykdoma atpildo arba ekonominiais tikslais. Egzekucijos leidžia atkeršyti ir jos yra pigiau nei įkalinimas iki gyvos galvos. Tai, jog net ir žinodami, kad egzekucijos neturi suvaržomojo poveikio (Vidmar & Ellsworth, 1974), daugelis žmonių vis tiek jas palaiko, leidžia manyti, kad suvaržymo pasiteisinimai slepia nemažą kerštо dalį.

Mirties bausmės šalininkai pateikia kontrargumentų, teigdami, jog bent jau pastaraisiais metais unikali mirties bausmės suvaržanti jėga nebuvo tinkamai išmatuota. Taip yra dėl to, kad nors daugelis valstijų ir turi mirties bausmę, tačiau ji retai vykdoma. Ehrlich (1975a,1975b) prieštaringame tyrime išanalizavęs, kaip įstatymų spaudimas ir ekonominiai veiksniai prisideda prie žmogžudysčių rodiklių pokyčių, padarė išvadą, jog egzekucijos žudymo rodikliams turi mažą suvaržantį poveikį. Tačiau ši išvada neatsilaikė prieš kruopščią metodologinę patikrą, o pastangos pakartoti tokius rezultatus ir įrodyti, kad egzekucijos turi bent kokį papildomą žmogžudysčių suvaržymą, buvo bevaisės (Archer, Gartner, & Beittel, 1983; Blumstein, Cohen, & Nagin, 1978). Žmogžudysčių rodikliams stiprių padarinių turi socialiniai veiksniai, o ne egzekucijos. Visuomenė negali laisvai manipuliuoti tuo, ar žudikams bus atliekamos egzekucijos, ar jie bus įkalinami visam gyvenimui. Netinkamai tirtomis prielaidomis ir abejotinais matavimais paremtos koreliacinės analizės išvados yra prieštaringos. Esant tokiai situacijai, empiriniai ginčai dėl specialios egzekucijos suvaržomosios veikmės neleidžia daryti galutinio nutarimo.

Atsižvelgiant į visuomenės vykdomų egzekucijų rimtumą, šalininkai turi parodyti, jog egzekucijos grėsmė suvaržys geriau nei įkalinimas iki gyvos galvos. Dėmesio reikalauja ir nenumatytos socialinės mirties bausmės pasekmės. Kartais mirtimi nubaudžiami nekalti žmonės. Mirtina bausmė yra negrąžinama. Žmogaus gyvybės atėmimas sukelia sudėtingus teisinius apeliacijos procesus, kuriais siekiama apsaugoti nuo egzekucijos nekaltuosius. Ilgai trunkančios myriop pasmerktų kalinių apeliacijos mažina teismo galėjimą pripažinti kitas nusikalstamumo formas. Kadangi kartais myriop pasmerktieji yra pripažįstami nekaltais, tai teismo peržiūrų trumpinimui yra ir turėtų būti stipriai priešinamasi.

Brutalumą didinantis socialinių žudymų poveikis yra dar vienas didelis rūpestis. Egzekucijos nuvertina žmogaus gyvybę. Kai visuomenė įvykdo mirties bausmę, ji siunčia dvejopą žinią: pasmerkiamas žudikas, tačiau kartu, modeliuojant tą pašalinti norimą bjaurų elgesį,

sankcionuojamas žiaurumas. Norėdama sulaukti viešo mirties bausmės palaikymo, visuomenė turi sukurti įtikinamų pateisinimų žmogaus gyvybės atėmimui. Moralinių žudymo pateisinimų modeliavimas gali susilpninti agresijos slopinimą. Vadinasi, moraliai pateisintas žudymas žmonių žiaurumą padidina labiau negu nepateisintas (Meyer, 1971). Smurtinis elgesys dar labiau įteisinamas ir kartu atslopinamas, kai gerbiami visuomenės veikėjai griebiasi žiaurumo, nors ir esama alternatyvų. Kai kurių tyrėjų teigimu, bet kokį staigų slopinamąjį egzekucijos poveikį greitai atsveria žmogžudysčių padažnėjimas po egzekucijos, palyginti su prieš tai buvusiu (Phillips, 1980; Zeisel, 1982). Tirdami ilgalaikius padarinius Bowers ir Pierce (1980) padarė išvadą, jog egzekucijos skatina žudyti. Kitą po egzekucijos mėnesį žmogžudystės viršija laukiamą rodiklį, ir toks kurstomasis poveikis gali būti ir antrą mėnesį. Vis dėlto kiti laiko serijų tyrimai atskleidė, jog egzekucijos žmogžudysčių nei paskatino, nei sulaikė nuo jų (McFarland, 1983). Abejotiną mirties bausmės suvaržymą dera vertinti atsižvelgiant į moralinę ir agresiją sankcionuojančią kainą. Egzekucijų, kaip suvaržymo priemonių, pateisinimas tampa vis sudėtingesne užduotimi, kadangi skiriamasis mirties bausmės taikymas yra žinomas viešai ir didelė visuomenės dalis protestuoja prieš tokios veiklos moralumą.

Kadangi mirties eilėje yra daug kalinių ir jų vis atsiranda naujų, mirties nuosprendžio vykdymui būtų reikalingos kasdienės egzekucijos. Tačiau visuomenė nuo tokios šiurpios užduoties išsisuka teismo nuosprendžiais, kurie mirties bausmės įstatymuose randa antikonstitucinių ypatumų. Tose valstijose, kur mirties bausmė yra paskiriama, egzekucijos atliekamos tik mažai daliai tų, kurie atliko mirtinai baudžiamus nusikaltimus. Viso teisinio proceso metu kaltintojai, teisėjai ir prisiekusieji yra diskretiški, todėl didesnė tikimybė, kad myriop nuteisti bus neturtingi nepopuliarių mažumų atstovai, o ne labiau privilegijuoti, nors ir nuteisiami už tokius pačius nusikaltimus. Myriop nuteistų asmenų egzekucijų rodikliai parodė, jog mirties bausmės sušvelninimui turi įtakos atrankiniai dalykai, pavyzdžiui, nusikaltėlio rasė ir socioekonominis lygmuo; advokatų, kuriuos jie pajėgia gauti,

darbo kokybė; aukų rasė ir kt. (Johnson, 1957; Wolfgang, Kelly, & Nolde, 1962; Wolfgang & Riedel, 1973). Atrenkamasis egzekucijų už panašius nusikaltimus vykdymas rodo šališką visuomenės požiūrį į teisingumo sistemos administravimą.

Netotalitarinės visuomenės, priimančios mirties bausmę, griebiasi scenarijaus, kuris išlaiko mirties bausmę, bet leidžia išvengti siaubingos dažnų egzekucijų užduoties. Teismo nutarimai prieš šališkus mirties bausmės vykdymus sušvelnino mirties nuosprendžius iki įkalinimo iki gyvos galvos. Įstatymai yra taisomi, kad mirtis būtų privaloma tam tikriems nusikaltimams. Kol ginčijamasi dėl naujų statutų konstitucingumo, mirtininkų eilė ir vėl pasipildo. Privalomiesiems statutams iššūkis, savo ruožtu, metamas dėl to, kad turi būti atsižvelgta į sunkinančias ir į lengvinančias aplinkybes. Tokiu būdu išjudinamas bausmės sušvelninimo kitai kalinių bangai procesas. Įstatymai perrašomi taip, kad suteiktų papildomų gairių, kaip diskretiškai skirti mirties bausmę. Tokie antriniai privalomi statutai leidžia kartotinai atsirasti diskriminaciniam nuosprendžių skelbimui. Nešališkam mirties bausmės taikymui reikia griežtų teisinių nurodymų ir neįprasto kaltintojų, prisiekusiųjų ir teisėjų atsparumo šališkumui, kurie vargu ar būna be išankstinio nusistatymo. Mirties bausmės įstatymai ir toliau yra keičiami, bet žmonių šališkumas tebedaro įtaką tam, kas bus apkaltintas, kas bus pripažintas kaltu ir nuteistas myriop ir kas už panašius nusikaltimus taip nuteistas nebus (Bowers, 1983; Paternoster, 1983). Ta diskriminacija, su kuria visuomenė atlieka žudikų egzekucijas, skatina naujus teisinius iššūkius.

Tikroji mirties grėsmė už rimtus nusikaltimus yra ne baudžiamuosiuose mirties kambariuose, kur kas didesnė tikimybė mirti nuo policijos arba tapti auka nusikaltimo metu (Sellin, 1961). Televizija ir laikraščiai kasdien pilni baisių ir smulkiai aprašytų patvirtinimų, kad smurtiniai nusikaltimai dažnai yra bilietas į morgą. Tarpkultūriniuose žmogžudysčių rodiklių duomenyse mažai įrodymų, kad žiaurius nusikaltimus pristabdo žmonių aprūpinimas ginklais. Siekiant pažaboti smurtinius užpuolimus, ginklai yra nė kiek ne veiksmingesni nei kar-

tuvės. Lengvesnis būdas įgyti ginklą didina tikimybę, jog žmonės šaus vieni į kitus atsitiktinai, per klaidą, impulsyviai ar tyčia.

Sudėtingi socialiniai klausimai, keliantys viešą baimę, tampa politikavimo objektu ir skatina griebtis teisinių sprendimų, kurie yra politiškai naudingi, tačiau socialiai neveiksmingi. Taip sunkumai yra perkeliami teismams, kurie skirtingoms visuomenės grupėms tampa vilties, priešiškumo ir nepasitikėjimo objektu. Kartais organizuojamos viešos kampanijos dėl mirties bausmės turbūt labiau padeda jų iniciatorių politinei karjerai nei apsaugo visuomenę ar didina pagarbą žmogaus gyvybei.

VIII skyrius

VIDINIO REGULIAVIMO MECHANIZMAI

- Vidinio reguliavimo dalinės funkcijos
- Dalinė sprendimo funkcija
- Vidinės įtakos
- Konceptualus vidinės sistemos apėjimas
- Išorinių veiksnių savitarpiška įtaka vidinėms reguliavimo funkcijoms
- Atrenkamasis vidinės kontrolės aktyvavimas ir nutraukimas

Ankstesniuose skyriuose analizavome, kaip elgesį reguliuoja matyti arba tiesiogiai patirti padariniai. Jeigu veiksmus lemtų tik išoriniai apdovanojimai ir bausmės, žmonės elgtųsi kaip vėtrungės, nuolat keisdami elgesio kryptį, siekdami prisitaikyti prie bet kokios trumpalaikės jiems daromos įtakos. Jie būtų nepatikimi su neprincipingais žmonėmis, pagarbūs su dorais, liberalūs su liberaliais ir dogmatiški su autoritariškais. Iš tikrųjų, išskyrus ypatingos prievartos atvejus, susidūrę su įvairiomis tarpusavyje besivaržančiomis įtakomis, žmonės yra ganėtinai kryptingi. Bet kuris pamėginęs padaryti taikų žmogų agresyvų ar pamaldų – netikintį, greitai įvertintų žmogaus elgesį reguliuojančių vidinių įtakų galią. Nuodugniai išanalizavus, paaiškėja, jog požiūris, kad aplinka kontroliuoja elgesį, nėra aiškiai apibrėžtas. Socialiai sąveikaudami žmonės tampa vieni kitų aplinkomis. Priklausomai nuo to, kuriai sąveikos pusei teiksime pirmenybę, tas pats veiksmas gali būti vertinamas ir kaip elgesys, ir kaip aplinka. Net jeigu vienas asmuo veikia norėdamas patenkinti kito pageidavimus, kitas kontroliuoja socialinę aplinką.

Teorijos, siekiančios paaiškinti žmogaus elgesį tik kaip išorinių apdovanojimų ir bausmių padarinį, pateikia ne visą žmogaus prigimties vaizdą, kadangi žmonės pasižymi save nukreipiančiais gebėjimais, kurie leidžia valdyti mintis, jausmus ir veiksmus dėl savo sukurtų pasekmių. Dėl to galima teigti, kad psichologinį funkcionavimą reguliuoja vidinės, paties sukurtos ir išorinės įtakos šaltinių sąveikos.

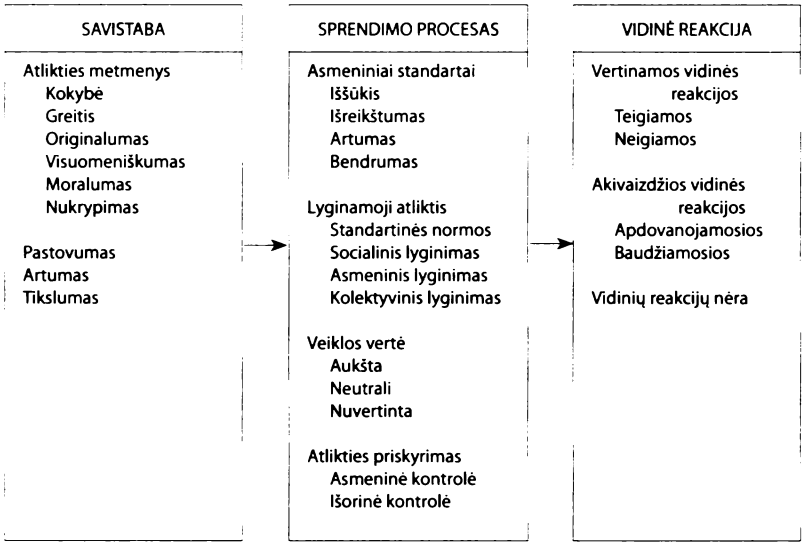
Elgesys paprastai yra atliekamas, nesant tiesioginio išorinio apdovanojimo ar bausmės. Didelė dalis veiklos nukreipta į padarinius, numatomus ateityje. Žmonės imasi veiksmų, siekdami numatomos naudos ar išvengti sunkumų ateityje. Laike nutolusių padarinių numatymas suteikia bendrąją kryptį pasirenkant veiklą ir sustiprina įsitraukimą į

ją. Bet labiausiai laukiami padariniai yra per toli ar per daug bendro pobūdžio, kad lemtų savitus veiksmus tiesioginėse neapibrėžtose situacijose. Žmonės patys turi susikurti artimesnes gaires ir skatinančius veiksnius veiksmams, kurie vestų į galutinį tikslą. Siekdami kryptingumo, žmonės nusistato tam tikrus elgesio standartus ir pagal juos vertina savo veiksmus. Dėl tokių vidinės įtakos gebėjimų žmonės nėra valdomi tik išorinių užuominų, nurodančių, kaip jiems elgtis.

Rašymas gali būti tipiškas pavyzdys elgesio, kurį nuolat reguliuoja savęs vertinimas. Kai autorius rašo savo darbą, niekas nesėdi šalia jo, atrenkamai pastiprindamas kiekvieną parašytą sakinį, kol bus pasiektas patenkinamas variantas. Veikiau patys autoriai nustato standartą, numatantį, koks darbas bus priimtinas. Jie iškelia idėją, kurią keletą kartų performuluoja mintyse, prieš įtraukdami ją į darbą. Paskui autoriai kartotinai peržiūri negalutinę išraišką, kol tampa patenkinti tuo, ką parašė. Kuo reiklesni asmeniniai standartai, tuo daugiau taisymų atliekama. Toks taisymas dažnai pranoksta kitiems priimtinus išorinius reikalavimus. Iš tikrųjų kai kurie žmonės yra tokie kritiški sau, kad iš esmės užkerta kelią bet kokioms rašymo galimybėms, kadangi didelę dalį savo kūrinio jie vertina kaip netinkamą. Kita vertus, tie, kurie nusistato žemesnius standartus, atlieka mažiau pataisymų.

VIDINIO REGULIAVIMO DALINĖS FUNKCIJOS

Vidinis reguliavimas nėra pasiekiamas valia. Jis veikia kelių dalinių funkcijų, kurios turi būti išplėtotos ir paruoštos kryptingam pokyčiui, pagrindu (Bandura, 1977a; Kanfer, 1977). Vien ketinimas ar troškimas keistis neturės didelės įtakos, jeigu žmonės nematys prasmės daryti poveikį savo elgesiui (Bandura & Simon, 1977). Sudedamieji vidinio reguliavimo mechanizmų procesai (5 pav.) yra aptariami kitoje dalyje.



5 pav. Daliniai procesai, įtraukti į elgesio reguliavimą vidiniais standartais ir vidiniais skatuliais

Savistabos dalinė funkcija

Žmonės negali tinkamai kontroliuoti savo veiksmų, jeigu jie nėra dėmesingi svarbioms elgesio ypatybėms. Veikla gali skirtis įvairiais matmenimis, kai kurie iš jų yra išvardyti 5 paveikslėlyje. Priklausomai nuo jos vertės ir funkcinės reikšmės žmonės atrenkamai kreipia dėmesį į vienas elgesio ypatybes ir nepaiso kitų. Pavyzdžiui, jie tikrina savo greitį sporto varžybose, darbo kokybę, kiekybę ar originalumą pasiekimų situacijose ir visuomeniškumą bei elgesio moralumą tarpasmeninėse situacijose.

Sąveikoje su aplinka dėl dėmesio varžosi daug veiksnių. Daugiausia dėmesio žmonės skiria tam, kas vyksta aplink juos, ką daro kiti, ką jie patys veikia, ar savo elgesio padariniams. Jeigu jie nori daryti įtaką savo elgesiui, jie turi žinoti, ką daro. Dėl to vidinio reguliavimo sėkmė iš dalies ir priklauso nuo savistabos tikslumo, pastovumo ir artumo laike. Kazdin (1974a) ir Nelson (1977) apžvelgė įrodymus, susijusius su veiksniais, darančiais įtaką savistabos tikslumui ir padariniams. Patikima savistaba reikalauja ilgalaikių ir sutelktų pastangų. Kadangi žmo-

nių dėmesingumas savo elgesiui itin svyruoja, jie nėra nuolat vienodai pastabūs. Kuo įvairiapusiškesnis elgesys ir kuo daugiau tuo pačiu metu vykstančių įvykių rungtyniauja tarpusavyje dėl dėmesio, tuo didesnių netikslumų atsiranda savistaboje.

Savistabos procesas nėra tik mechaniška veiklos patikra. Esamos sąvokos, koncepcijos lemia, kurioms atliekamo elgesio ypatybėms bus suteikta daugiausia dėmesio, kaip jos bus suvokiamos ir kaip informacija apie veiklą bus organizuota atminties pateiktyse. Nuotaikos būsenos taip pat veikia elgesio savistabą ir kognityvų apdorojimą. Pavyzdžiui, kai žmonės yra prislėgtos nuotaikos, jie interpretuoja įvykius neigiamai ir lengvai atgamina nemalonią patirtį, o, esant gerai nuotaikai, palankiau žiūri į dalykus, lengviau atgamina teigiamą patirtį (Clark & Isen, 1982; Kuiper, MacDonald, & Derry, 1984; Teasdale, 1983). Depresiškas kognityvus patirties apdorojimas dar labiau stiprina slegiamą nuotaiką. Ypač tikėtina, kad elgesio, susijusio su kompetencija ir savigarba, stebėjimas sukelia emocines reakcijas, kurios gali iškreipti savasties suvokimą to elgesio ir vėlesnių atsiminimų metu. Dabar turėtume grįžti prie veiklos informacijos suvokimo ir vėlesnio atgaminimo iškraipymų, kylančių analizuojant vidinio reguliavimo sistemų disfunkcijas.

Vidinė priežiūra ir vidinė įtaka

Savistaba vidinio reguliavimo procese atlieka mažiausiai dvi svarbias funkcijas. Pirmiausia ji teikia informaciją, kuri būtina, norint nustatyti tikroviškus veiklos standartus ir siekiant įvertinti vykstančius elgesio pokyčius. Be to, yra ir papildomų dinamiškų būdų, kuriais dėmesys mintims ar veiksmams gali prisidėti prie kryptingo pokyčio.

Vidinis diagnostinis darinys

Įprasti elgesio būdai tampa tokia kasdienybe, kad žmonės dažnai veikia be didelio sąmoningumo, supratimo apie tai, ką jie daro. Jeigu jie stebi savo elgesį ir jo aplinkybes, pradeda pastebėti pasikartojančius

elgesio būdus. Analizuodami situacijų ir savo minčių bei veiksmų sąveikos dėsningumus, žmonės gali nustatyti psichologiškai reikšmingus socialinės aplinkos ypatumus, kurie ir skatina žmones elgtis vienaip ar kitaip. Tiems, kurie žino, kaip keisti savo elgesį, tokios įžvalgos gali suteikti paskatą keistis.

Pastangos atskleisti elgesio priežastis paprastai remiasi neišsamiu ir miglotu praeities įvykių atkūrimu. Sisteminga savistaba tampa diagnostine priemone siekiant geriau suprasti, kokios sąlygos veda prie vienokio ar kitokio elgesio. Diagnostinė savistaba paprastai neturi apsiriboti tik natūralių įvykių stebėjimu. Reikšmingus veiksnius galima veiksmingiau nustatyti asmeniniais mėginimais (Neuringer, 1981). Sistemingai keisdami kasdienio gyvenimo sąlygas ir registruodami tai lydinčius asmeninius pokyčius, žmonės gali atskleisti, kaip tie faktoriai veikia jų psichologinį funkcionavimą ir subjektyvios gerovės potyrį. Neuringerio požiūriu, toks savasties mokslas gali būti iš dalies paremtas sistemingu vidiniu tyrinėjimu.

Vidinis motyvuojamasis darinys

Kai žmonės atidžiai stebi savo atliktis, jie yra linkę nusistatyti tikslus tolesniam tobulėjimui net neskatinami kitų. Tikslų nustatymas apima vidines vertinamąsias reakcijas, kurios padeda sutelkti pastangas tikslams siekti. Daugybe tyrimų, parinkus skirtingus dalyvius, elgesio būdus ir savistabos procedūras, siekta išsiaiškinti, ar savistaba keičia stebimą elgesį. Gauti ganėtinai skirtingi duomenys. Savistaba kartais didina stebimo elgesio pokyčių tikimybę, o kartais mažina, bet dažnai neturi apskritai jokio poveikio.

Siekiant nustatyti tam tikrus dėsningumus šioje įvairovėje, įtraukiamas šiuose procesuose dalyvaujantis vidinio kryptingumo mechanizmas. Tyrimai, kuriuose pirmiau buvo išmatuotos vidinės įtakos, rodo, kad žinios apie veiklos sėkmę keičia žmogaus tolesnį elgesį, sukeldamos vidines reakcijas, sudarytas iš tikslų nustatymo ir save vertinančių reakcijų (Bandura & Cervone, 1984). Tikslai, kuriuos žmonės sau kelia,

ir atsidavimo stipris siekiant jų priklauso nuo to, kaip žmonės suvokia savo gebėjimus (Bandura & Cervone, 1986; Locke, Frederick, Lee, & Bobko, 1984). Daug veiksnių, iš kurių vieni yra susiję su pačiu asmeniu, kiti su jo elgesiu, galiausiai su savistabos tipu ir pobūdžiu, gali paveikti tikimybę, kad savo elgesio stebėjimas paskatins vidines įtakas.

Artumas laike. Vienas iš tokių veiksnių yra susijęs su tuo, koks laiko tarpas skiria savistabą ir pokyčių reikalaujantį elgesį. Vidinis kryptingas pokytis yra lengviau pasiekiamas, jeigu pasekmės elgesį lydi iš karto, o ne po tam tikro laiko. Tiesioginė savistaba teikia nuolatinės informacijos, taigi kartu ir geriausią galimybę įvertinti save, o tai leidžia paveikti vis dar aktualų elgesį. Jeigu dėmesys nukreiptas į labiau laike nutolusius veiksmų padarinius, žmonės gali būti patenkinti arba nusivylę savo pastangomis, tačiau tokios vertinamosios reakcijos negali pakeisti praeities elgesio. Taigi, pavyzdžiui, apkūnūs individai sėkmingiau reguliuoja savo svorį, stebėdami dienos kalorijų suvartojimą nei periodiškai matuodami svorį, kurį pridėjo papildomos kalorijos (Romanczyk, 1974; Romanczyk, Tracey, Wilson, & Thorpe, 1973). Nenuolatinė savistaba, būdama tik iš dalies informatyvi, lemia mažiau veiksmingą vidinį reguliavimą nei nuolatinis dėmesys atlikčiai (Mahoney, Moore, Wade, & Moura, 1973).

Atgalinio ryšio informatyvumas. Kitas veiksnys yra atgalinio ryšio apie atliktį informatyvumas. Jeigu asmuo aiškiai nesuprato to, kaip jis atliko veiklą, vertinamųjų vidinių reakcijų negalima sukelti. Savistaba gerina atliktį, jei yra aiškus pažangos įrodymas, tačiau ji turi mažai įtakos tuo atveju, kai pokyčių požymiai yra migloti (Agras, Leitenberg, & Barlow, 1968; Leitenberg, Agras, Thompson, & Wright, 1968). Jeigu elgesys nėra labai išsiskiriantis ar retas, tada net ir didelis dėmesingumas nesuteikia pakankamai informacijos (Kazdin, 1974b).

Motyvacijos lygmuo. Motyvacijos lygmuo yra dar vienas veiksnys, keičiantis savistabos poveikį. Žmonės, trokštantys pakeisti matomą elgesį, labiausiai linkę nusistatyti tikslus ir vertinti vykstančius pokyčius, pažan-

gą. Kita vertus, žemą motyvaciją lydi neveiksminga savistaba. Taigi labiau tikėtina, kad motyvuotų individų savistaba turės didesnį poveikį elgesiui nei nemotyvuotų (Komaki & Dore-Boyce, 1978; Nelson, 1977).

Elgesio vertė. Elgesio vertė paveiks savistabos sukeliamų vertinamųjų reakcijų stiprį ir tipą. Elgesio pokyčiai vertinamose srityse sukelia pasitenkinimą ir pažadina tolesnes pastangas, kurios gali tik dar labiau padidinti pokytį; nuvertinamas elgesys, sukeliantis nepasitenkinimą, retės; galiausiai neutralus elgesys tikriausiai bus mažai keičiamas, kadangi jis nesukelia stiprių vidinių reakcijų (Kanfer, 1970). Atliktuose tyrimuose tam pačiam elgesiui iš anksto buvo priskiriama teigiama, neigiama ar neutrali vertė, ir po to individai stebėjo savo atliktį. Esant lengvai keičiamai veiklai, savistaba iš esmės sukelia skirtingus pokyčius, kurių ir buvo tikėtasi: vertinamas elgesys dažnėja, nevertinamas – retėja, o neutralus elgesys nekinta (Kazdin, 1974b; Sieck & McFall, 1976). Toks skirtingas savistabos poveikis išlieka ir tuomet, kai tokia elgesio vertė nustatoma natūralia patirtimi, ne tik kitiems priskyrus šią vertę (Cavior & Marabotto, 1976).

Dėmesys sėkmei ar nesėkmei. Elgesys ir suvokta vidinė veikmė yra efektyviau keičiami apdovanojant teigiamus pokyčius nei baudžiant už trūkumus. Kadangi dėmesys asmens pasiekimams yra skatinantis, o pasikartojančių nesėkmių stebėjimas – atimantis drąsą, savistabą lydintis elgesio pokytis iš dalies priklauso nuo to, kas stebima – sėkmė ar nesėkmė. Tokį skirtingą poveikį patvirtina tyrimai. Matant savo sėkmę, veikla gerėja, o nesėkmės sukelia mažus pokyčius ar net blogina atlikties pasiekimus (Gottman & McFall, 1972; Kirschenbaum & Karoly, 1977). Savistabos trūkumai yra lydimi savo pasiekimų nuvertinimo, retesnio savęs apdovanojimo ir nerimo – viso to, kas blogina atliktį.

Priklausomybė nuo kontrolės. Elgesys itin skiriasi priklausomybe nuo valingos kontrolės. Pavyzdžiui, kalbėjimo greitis, pulso dažnis gali būti vienodai sėkmingai stebimi, tačiau lengviau pagreitinti asmens kalbėjimą nei širdies dūžius. Vien savistaba gali ilgam pakeisti tik tą veiklą, kurią santykiškai lengva keisti sąmoningomis pastangomis (Johnson &

White, 1971; Richards, 1975). Kita vertus, savistaba geriausiu atveju turi tik trumpalaikį poveikį pokyčiams atspariam elgesiui. Atsparaus pokyčiams elgesio atveju norint, kad vidinės kryptingos pastangos būtų sėkmingos, reikia įtraukti optimalius tikslus, galingas vidines paskatas ir kitus vidinio reguliavimo mechanizmus.

Kaip matome, akivaizdu, kad savistaba nėra paprasčiausiai mechaniškas sekimo ir registravimo procesas. Jis dažnai įtraukia vidines reaktyvias įtakas. Taigi savistabą nelengva atskirti nuo kitų nuolatinių vidinio reguliavimo procesų. Tam tikras savistabos poveikis elgesiui neabejotinai keičiamas vidinio vertinamojo mechanizmo. Tačiau tai nereiškia, kad bet kuris neformalus tikslų nustatymas, kurį gali pastūmėti savistaba, būtinai nustato optimalius tikslus. Jeigu tie tikslai per aukšti, pernelyg migloti ar tolimi, tiesioginės atliktys tampa per daug nuviliančios ir neskatina toliau dėti pastangas. Galbūt būtent dėl to savistabos poveikis elgesiui yra santykiškai silpnas ir ne visada pastovus. Dėl to informacija apie vidinių tikslų pobūdį, gauta atkreipus dėmesį į asmens elgesį, yra pagrindinis veiksnys, leidžiantis nuspėti savistabos poveikį elgesiui.

DALINĖ SPRENDIMO FUNKCIJA

Elgesio stebėjimas yra pirmasis žingsnis siekiant paveikti elgesį, tačiau tokia informacija suteikia nepakankamą pagrindą vidinėms kryptingoms reakcijoms. Veiksmai sukelia vidines reakcijas dėl sprendimo funkcijos, kurią sudaro keli papildomi procesai. Ar tam tikra veikla bus įvertinta teigiamai ar neigiamai, priklausys nuo asmeninių standartų, kurių atžvilgiu ta veikla yra vertinama.

Vidinių standartų raida

Vidinis kryptingumas reikalauja vidinių standartų, kuriais remiantis bus vertinama veikla ir vadovaujama elgesiui. Tokie standartai formuojasi in-

formacijos, gautos įvairiais socialinės įtakos būdais, pagrindu. Jų galima įgyti dėl tiesioginio mokymo, elgesį vertinančių socialinių reakcijų ir susidūrimo su kitų modeliuotais vidiniais vertinamaisiais standartais.

Nurodymai ir įvertinimas

Žmonės kuria savo elgesio vertinimo standartus iš dalies remdamiesi jų gyvenime reikšmingų asmenų reakcijomis į tam tikrą elgesį. Sociologinė perspektyva yra linkusi pabrėžti šį standartų įgijimo būdą (Cooley, 1902; McCall, 1977). Tėvai ir kiti suaugusieji pasirenka tam tikrus standartus, leidžiančius nuspręsti, kas yra vertinga ir gera. Paprastai jie yra patenkinti, kai vaikai atitinka ar viršija nustatytus standartus, ir nusivilia, kai jiems tai nepavyksta. Dėl tokių skirtingų reakcijų galiausiai ir patys vaikai pradeda vertinti savo elgesį teigiamai ar savikritiškai, lygindami pasiekimus su nustatytais vertinimo standartais. Be abejo, šie procesai būdingi ne tik vaikams. Suaugusieji taip pat iš dalies atsižvelgia į kitų žmonių, kurių požiūrį vertina, formuodami elgesio standartus, reakcijas (Kanfer & Marston, 1963).

Standartai gali būti įgyjami tiesiogiai mokant, taip pat dėl kitų žmonių elgesį vertinančių reakcijų (Liebert & Ora, 1968; Rosenhan, Frederick, & Burrowes, 1968). Dėl tokio perdavimo, standartai yra išmokstami iš kitų asmenų socialinėje aplinkoje ar perimami iš įtakingų asmenybių kūrinių. Kaip ir taikant kitas poveikio priemones, tiesioginis mokymas veiksmingiausiai skatina standartų formavimąsi, kai remiasi bendromis vertybėmis ir turi atgalinį ryšį. Jeigu skelbiami standartai mažai dera, žmonės nėra tikri, kurias vertybes priimti. Tačiau tokios prieštaravimų sukeltos dilemos nėra būtinai nepageidautinos, ypač veiklai, kuri nėra gyvybiškai svarbi socialinei gerovei. Tokia įvairovė suteikia žmonėms daugiau laisvės, sudaro galimybę didesniems nuokrypiams, kuriant savo elgesio standartus. Įvairios bendruomenės skirtingai vertina kolektyvinius ir individualius standartus, tačiau dauguma iš jų siekia pusiausvyros, pateikdamos bendrąjį standartų rinkinį tų sričių, kurios ypač svarbios bendruomenės funkcionavimui ir kartu

sudarydamos individams sąlygas kurti savo standartus asmeninio gyvenimo srityse.

Tam tikrų elgesio standartų propagavimas, net jeigu jie plačiai pripažįstami, neužtikrina jų priėmimo. Taigi, jeigu tėvai moko altruizmo, tačiau nekreipia jokio dėmesio į tai, kaip jų vaikai elgiasi su kitais, nurodymai greitai praranda galią. Veiksmingas mokymas reikalauja tam tikro socialinio patvirtinimo elgesio pasekmėmis. Vertinamų standartų pažeidimas sukelia neigiamas aplinkinių reakcijas, o standartus atitinkantis elgesys yra priimamas palankiai. Net atsitiktinis tinkamas atgalinis ryšys gali padidinti tiesioginio mokymo veikmę (Bandura, 1976a). Vaikai kur kas labiau linksta priimti standartus ir savarankiškai jų laikytis, jeigu skiriama pastangų užtikrinti tam, kad būtų elgiamasi pagal standartus (Drabman, Spitalnik, & O'Leary, 1973). Vis dėlto daugeliu atvejų nurodymai yra nenaudingi, siekiant perduoti veiklos standartus, jei juos lydi neatitinkantis ar netinkamas įvertinimas.

Standartų mokymasis modeliavimu

Žmonės ne tik priskiria vertinamuosius standartus kitiems, bet ir iliustruoja juos, reaguodami į savo elgesį. Galima rasti esminių kultūrinių ir individualių skirtumų tarp to, ką žmonės vertina kaip pagirtiną ir kokios vidinės reakcijos pasireiškia jų gyvenime. Vieni laikosi griežtų elgesio standartų ir apdovanoja save labai retai, kiti yra patenkinti eiliniu ar net pusėtinu pasirodymu.

Modelių įtaka, perduodant vertinimo standartus, sulaukė daug dėmesio. Eksperimentinėse šių procesų analizėse vaikai stebi modelius, atliekančius tam tikrą užduotį ir besilaikančius aukštų arba žemų standartų savęs apdovanojimui. Kaip rodo rezultatai, vaikai yra linkę priimti kitų modeliuotus standartus, jie vertina savo atliktį, remdamiesi jais, galiausiai atitinkamai save apdovanoja (Bandura & Kupers, 1964). Vaikai, stebėję modelius su aukštais standartais, apdovanoja save tik pasiekę ypatingų rezultatų, o vaikai, stebėję modelius, teikusius pirmenybę žemiems standartams, apdovanoja save už mažiausias atliktis.

Skirtingų standartų priėmimo pasekmė ta, kad tie patys pasiekimai vienus vaikus pamalonina, o kitus – palieka nepatenkintus.

Suaugusiųjų standartai yra veikiami modeliuojamų įtakų tokiu pačiu būdu, kaip ir vaikų (Marston, 1965). Modeliuotų standartų priėmimas ypač akivaizdus tuomet, kai žmonės turi mažai asmeninės patirties tam tikroje veiklos srityje (Rakestraw & Weiss, 1981). Jie pritaiko priimtus standartus, reguliuodami savo pastangas ir vertindami elgesio tinkamumą. Savęs vertinimas yra veikiamas modeliuotų standartų nepriklausomai nuo ankstesnės patirties, susijusios su tam tikra veikla.

Kitą įrodymą, atskleidžiantį pavyzdžių galią, perduodant vertinimo standartus, pateikė Thelen ir Fryrear (1971a, 1971b), kurių tyrimuose griežtų standartų modeliavimas buvo supriešintas su informacija apie atlikties sėkmę. Vaikai, stebėję modelius, kurie apdovanodavo save tik peržengę normatyvinį lygmenį, vėliau vertindavo savo atliktį kaip vertą apdovanojimo tik tuo atveju, kai viršydavo normas. Modeliavimo įtakos gali turėti ilgalaikį poveikį asmeniniams standartams net tuo atveju, jeigu tam tikra veikla niekada nebuvo atliekama (Thelen, Fryrear, & Rennie, 1971).

Kai žmonės stebi modeliuojamus vidinius vertinamuosius veiksmus, jie turi patys išskirti vertinimo pagrindą sudarančius standartus, remdamiesi modelių reakcijomis skirtingose situacijose. Jeigu sąlygų pokyčiai sukelia vidinių reakcijų pakitimus, standartą sunkiau įžiūrėti. Kasdieniame gyvenime, be abejo, modeliai ne tik vertinamai reaguoja, bet ir dažnai remia standartus, kurių atžvilgiu matuoja savo elgesio tinkamumą. Jeigu standartai yra išreiškiami ir žodžiu, ir veiksmu, modeliavimo įtakų poveikis didėja (Liebert, Hanratty, & Hill, 1969).

Skirtingi žmonės gali modeliuoti skirtingus standartus. Tokie skirtumai toliau apsunkina socialinio perdavimo procesus. Tai, kurie standartai iš tokios modeliuojamų įtakų gausos bus priimti, lemia daug atrenkamųjų veiksnių. Aukštų standartų priėmimas sulaukė ypatingo socialinio ir teorinio domesio. Taip yra todėl, kad siekiant tobulybės ugdomi gebėjimai, kita vertus, ištinka nesėkmė, kai žmonės vertina save, remdamiesi aukštais standartais, kurių pasiekti neįmanoma. Teorija neprivalo

paaiškinti, kodėl žmonės mieliau pasirinktų žemus standartus, kurie neskatina jų tobulėti. Būtent griežtumas sau reikalauja paaiškinimo ir kelia iššūkį teorijai. Griežti standartai reikalauja daug laiko ir pastangų. Jeigu standartai yra perdėtai aukšti, dauguma veiklų ne tik nuvilia, bet ir sukelia vidinę kritiką, todėl visiškai suprantamas nenoras pamėgdžioti griežtus standartus. Vis dėlto aukštų standartų nustatymas nėra retas reiškinys. Iš tikrųjų universitetai, koncertų salės, sporto arenos ir kitos erdvės yra perpildytos žmonių, kuriuos tenkina tik ypatingi atliekamų užduočių rezultatai. Tokiu būdu yra atliekami žygdarbiai.

Gebėjimų nesutapimai ir standartų modeliavimas. Žmonių gabumai yra labai skirtingi. Vadinasi, iš daugelio sumodeliuotų alternatyvų jie privalo pasirinkti standartus, kurie būtų elgesio vertinimo kriterijai. Šis pasirinkimas yra ganėtinai svarbus, kadangi tolesnė motyvacija ir pasitenkinimas didžiąja dalimi priklausys nuo asmeninių standartų lygmens. Siekiant išsiaiškinti, kaip žmonės vertina savo gebėjimus, lygindami juos su kitų pasirodymu, buvo atlikta daug tyrimų (Suls & Miller, 1977). Žmonės, kurie pasižymi panašiais ar šiek tiek aukštesniais gebėjimais, suteikia informatyviausio socialinio lyginimo galimybę. Standartų priėmimas apima daugiau sudėtingų veiksnių, o ne vien gebėjimų įvertinimą. Vienodų gebėjimų žmonės nebūtinai laikosi tų pačių atlikties standartų. Vertindami gebėjimus, žmonės nėra labai motyvuoti lyginti save su turinčiais žemą kompetenciją, kadangi jų atliktis teikia mažai naudingos informacijos apie gebėjimus. Vis dėlto žmonės nelinkę atsisakyti ir žemos atlikties standartų, kadangi šie kuria švelnesnius reikalavimus ir kelia mažesnį nepasitenkinimą.

Paprastai, nesant socialinio paskatinimo siekti tobulumo, žmonės teikia pirmenybę mažiau pastangų reikalaujantiems standartams. Vaikai lengvai perima standartus, kuriuos demonstruoja arba mažiau gabūs ir patenkinti pusėtina atliktimi modeliai, arba modeliai, pasižymintys vidutiniškais gabumais ir vaikams pasiekiamais standartais (Bandura & Whalen, 1966). Be to, vaikai atmeta griežtus modelių standartus ir nusistato reikalavimus, kurie atitiktų jų gebėjimus.

Aukšti standartai dažnai mėgdžiojami, nepaisant kai kurių jų erzinančių pasekmių, kadangi jie yra aktyviai palaikomi, skatinami plačios socialinės paramos sistemos. Žmonės yra giriami, garbinami, jais yra žavimasi dėl pavyzdinių standartų laikymosi, o pasitenkinimas pusėtina ar bloga atliktimi yra kritikuojamas. Kitas standartų nustatymą palaikantis šaltinis yra netiesioginės įtakos, papildančios tiesiogines pasekmes. Stebint kitų viešą pripažinimą ir apdovanojimą už tobulumo siekį, skatinamas mėgdžiojamasis elgesys.

Socialinėje aplinkoje yra daug modeliuojančių įtakų, kurios tarpusavyje gali derėti arba ne. Kaip pamatysime, socialinį standartų perdavimą lengvina modeliavimo neprieštaringumas, darna. Įvairių modeliavimo situacijų poveikis socialiniam mokymuisi dažniausiai yra aptariamas nagrinėjant prieštaraujančias suaugusiųjų ir bendraamžių įtakas. Kai kyla toks konfliktas, tam tikri veiksniai gali pastūmėti vaikus perimti bendraamžių standartus. Dėl panašių gebėjimų bendraamžiai tampa lyginimui tinkamais modeliais (Davidson & Smith, 1982). Kadangi suaugusiųjų siekiai gali būti aukšti, tai, vaikams juos priėmus, žemesni pasiekimai būtų nuvertinami ir būtų patiriama daug nepasitenkinimo.

Potencialus konfliktas tarp suaugusiųjų ir bendraamžių modeliavimo paprastai yra sumažinamas ar jo net išvengiama dėl atrenkamųjų bendraamžių ryšių. Tėvai teikia savo vertybes ir elgesio standartus, kurie lemia jų vaikų bendraamžių pasirinkimą, todėl vaikai yra linkę pasirinkti draugus, kurių elgesio normos dera su šeimos standartais ir pastiprina juos (Bandura & Walters, 1959; Elkin & Westley, 1955). Tėvai, kurie patys nemodeliuoja, tačiau vertina asmeninę raidą, stiprina vaikų siekius, skatindami vaikus bendrauti su į pasiekimus orientuotais bendraamžiais (Ellis & Lane, 1963; Krauss, 1964).

Socialinės sąlygos, skatinančios standartų mėgdžiojimą, dažnai susijusios tarpusavyje, o ne veikia pavieniui. Aukštų standartų priėmimas yra labiau paveikiamas, keičiant kitus įtakingus veiksnius (Bandura, Grusec, & Menlove, 1967a). Taigi vaikai, stebintys vien suaugusius modelius, besilaikančius griežtų atlikties standartų, yra kur kas mažiau

linkę apdovanoti save už žemus pasiekimus nei vaikai, išgyvenantys standartų konfliktą, kai suaugusieji laikosi aukštų, o bendraamžiai – žemų standartų. Vaikai taip pat yra labiau linkę taikyti sau aukštus standartus, kai mato, kad suaugę modeliai giriami už aukštų standartų laikymąsi. Be to, vaikai, palaikantys santykius su nuolaidžiaujančiais suaugusiais modeliais, yra linkę būti atlaidesni sau. Įvairių veiksnių derinių analizė atskleidžia, kad nors bendraamžių modeliavimas ir gali mažinti suaugusių modelių įtaką, aukštų standartų laikymosi socialinis pripažinimas veikia priešingai šiai tendencijai. Galiausiai griežčiausiai vaikai save apdovanoja esant visoms trims sąlygoms. Vaikai stebi suaugusiųjų, kurie laikosi aukštų standartų, socialinį pripažinimą; jie nesusiduria su prieštaraujančiomis bendraamžių normomis, ir suaugę modeliai nenuolaidžiauja vaikams. Esant tokioms socialinėms sąlygoms, vaikai retai vertina savo atliktį, neatitinkančią suaugusiųjų standartų, kaip vertą apdovanojimo, net jeigu kartais jie ir pasiekė ar net peržengė numatytą lygmenį. Ypač stebina nerealiai aukštų standartų priėmimas ir taikymas tada, kai vaikai paliekami vieni ir jiems suteikiama laisvė apdovanoti save, kada panorėjus, nepaisant kitų vertinimų. Priešingą tendenciją galima stebėti, kai vaikai nepaiso griežtų standartų, suaugusiųjų nuolaidžiavimo, bendraamžių atlaidumo sau ir socialinio aukštų standartų pripažinimo nebuvimo sąlygomis.

Modeliuojamų įtakų nesutapimas. Atlikties standartų mokymosi procesą apsunkina nesutampantys standartai, demonstruojami skirtingų žmonių ar to paties žmogaus skirtingose situacijose. Pats prieštaraujantis modeliavimas iš esmės nekelia sunkumų mokantis stebint. Kaip minėta, kai kurių modelių elgesys gali būti suprastas kaip netinkamas, smerktinas ar nevertas dėmesio ir tokie modeliai nelaikomi standartų šaltiniais. Pasirinkimas iš tokios įvairovės mažina reikšmingą įtaką turinčių modelių skaičių.

Veiksmingas psichologinis funkcionavimas reikalauja ir gebėjimo apibendrinti, ir atskirti, kokius save vertinančius standartus taikyti priklausomai nuo veiklos pobūdžio ir sąlygų, kuriomis ji atliekama. Tų

pačių standartų taikymas, neatsižvelgiant į aplinkybes, neišvengiamai reikalauja nelankstumo. Kol kitų modeliuojamų vertinimo standartų pokyčiai yra nuspėjami ir modeliavimo prieštaravimų priežastys aiškios, tol vidinė įtaka yra ganėtinai nuosekli. Dėl atrenkamojo modeliavimo stebėtojai gali išmokti elgesio standartų, taip pat kur ir kada juos tinkamai taikyti. Labiausiai tikėtina, kad nederantys standartai sukels konfliktą, kai žmonės žino, ko tikimasi, tačiau mato kitus įvairiu lygmeniu besilaikančius standartų. Tokiomis sąlygomis modeliavimo neatitikimai mažina standartų priėmimo tikimybę (Allen & Liebert, 1969; Hildebrandt, Feldman, & Ditrichs, 1973; McMains & Liebert, 1968).

Prieštaravimai tarp pavyzdžio ir mokymo. Nors standartus galima perduoti vien pavyzdžiu arba mokymu, dažniausiai šie du įtakos būdai veikia kartu. Žmonės ne visada daro tai, ko juos moko. Pavyzdžiui, šeimose kai kurie tėvai, patys gyvendami labai asketiškai, vaikams kelia itin nuolaidžius reikalavimus. Kiti, nuolaidžiaudami sau, iš vaikų tikisi, kad šie atitiks griežtus pasiekimų standartus, reikalaujančius daug darbo ir pasiaukojimo. Tokių prieštaravimų tarp to, ko yra mokoma, ir to, kas yra rodoma, galima aptikti ir kitose situacijose.

Tiriant standartų perdavimą, buvo kuriamos tokios situacijos, kuriose suaugusieji, keldami vaikams aukštus ar žemus standartus, patys iš savęs reikalaudavo daug ar mažai pastangų apdovanojimui gauti (Hildebrandt *et al.*, 1973; McMains & Liebert, 1968; Rosenhan *et al.*, 1968). Vaikai yra linkę priimti griežtus standartus ir retai save apdovanoti, susidūrę su nuolat taikomais aukštais standartais. Kai suaugusieji patys elgiasi nuolaidžiai ir to moko vaikus, vaikai būna ganėtinai patenkinti net ir prastomis atliktimis.

Tokie prieštaravimai tikrovėje gali pasireikšti įvairiomis formomis. Veidmainiškose situacijose modeliai kitiems kelia aukštus standartus, o save vertina atlaidžiai. Apsimesdami didžiadvasiais, jie sau nustato aukštesnius standartus nei kitiems. Bet kokie prieštaravimai tarp žodžių ir elgesio sumažins aukštų standartų perėmimo tikimybę. Iš šių dviejų nesuderinamumo tipų veidmainystė turi stipresnį neigiamą po-

veikį. Nuolaidžiavimas palaiko žemesnius standartus, o veidmainystė skatina vaiką atsisakyti bet kokių atlikties standartų ir apdovanoti save naudingai.

Veidmainiški nesutapimai užkerta kelią atlikties standartų perėmimui, sukeldami asmenų, kuriems yra keliami didesni reikalavimai, pasipiktinimą ir pasipriešinimą. Tokie prieštaravimai taip pat leidžia susidaryti pateisinančius pasiaiškinimus už taisyklių pažeidimą: jeigu modeliai nesilaiko to, ko patys moko, kodėl kiti turėtų? Vis dėlto tam tikri veiksniai, pateisinantys šališkų standartų priėmimą, gali mažinti pasipriešinimo reakcijas. Vienas iš tokių veiksnių yra gebėjimai. Modeliams, pasižymintiems ribotais gebėjimais, atleistina iš kitų tikėtis geresnės atlikties. Tačiau žmonės įtūžta, kai gabūs modeliai, patys sau nuolaidžiaudami, yra griežti kitiems. Susidūrimas su tokiais dvejopais standartais paprastai mažina modelių patrauklumą ir stiprina jų skelbiamų standartų atmetimą (Ormiston, 1972).

Modeliavimo lengviniai. Modeliavimo galią sustiprina tam tikri modelio bruožai, rodantys asmeninę veikmę, kuri išlieka ir perduodant aukštus standartus. Rodomi standartai turi daugiau įtakos, kai modeliams būdingas aukštas statusas (Akamatsu & Farudi, 1978) ir socialinė galia (Grusec, 1971; Mischel & Liebert, 1967). Stebinčiojo savybės taip pat veikia modeliavimo procesą. Vaikai, kurie teikia pirmenybę asmeninei kontrolei, labiau linkę priimti aukštus standartus nei vaikai, suvokiantys savo elgesį kaip išoriškai reguliuojamą (Soule & Firestone, 1975). Susidūrę su prieštaringais standartais, vaikai, kurie vertina pasiekimus, yra linkę atmesti atlaidžius atlikties standartus ir priimti reikalaujančius pastangų (Stouwie, Hetherington, & Parke, 1970).

Atlikties standartų apibendrinimas

Atlikties standartų raida turėtų ribotą vertę, jeigu jie nebūtų pritaikomi už savitos veiklos, su kuria susiję, ribų. Taigi esminis socialinės raidos tikslas yra bendrųjų standartų, kurie galėtų vadovauti elgesio

vidiniam reguliavimui įvairiose veiklos srityse (tarp jų ir naujų, ateityje atsirasiančių) plėtra.

Bendrieji standartai geriausiai plėtojami, skirtingų užsiėmimų metu iškeliant panašius atlikties standartus savęs vertinimui (Bandura & Mahoney, 1974). Šitaip bendrasis standartas atskiriamas nuo savitos veiklos, taip, kaip taisyklės išskiriamos iš skirtingo turinio pavyzdžių. Šį procesą apibūdina pasiekimo standartų plėtra. Suaugusieji, kurie laikosi aukštų standartų, tikisi iš vaikų pirmavimo visose akademinėse srityse, kurių jie imasi. Kai vaikai perima bendrąjį tobulumo standartą, pagal kurį bus matuojamas tinkamumas, jie yra linkę taikyti jį ir ateityje, vertindami naujų akademinių veiklų atliktį.

Išmoktų įgūdžių apibendrinimas leidžia žmonėms prisitaikyti prie naujų situacijų. Dėl to tai, ko išmoko savita veikla, yra pritaikoma ir kitose situacijose, išskyrus tada, kai tai pasidaro nenaudinga. Yra įrodymų, kad atlikties standartai tam tikru mastu apibendrinami net tuo atveju, kai su jais susiduriama tik vienos užduoties metu. Vaikai, kurie dėl modeliavimo perima aukštus standartus, yra linkę taikyti panašius standartus ir kitomis progomis – net ir kitokiai veiklai ir kitomis situacijomis (Lepper, Sagotsky, & Mailer, 1975; Sagotsky & Lepper, 1982).

Kaip akivaizdu iš ankstesnio aptarimo, žmonės ne pasyviai sugeria elgesio standartus, susidurdami su išorinėmis įtakomis. Veikiau jie išskiria bendruosius standartus iš daugybės įvertinimų, jiems priskiriamų, modeliuojamų ir mokomų skirtingų individų ar net to paties individo skirtingų užduočių ar skirtingų aplinkybių metu. Dėl to žmonės privalo apdoroti prieštaringą informaciją, norėdami suformuoti bendruosius standartus, pagal kuriuos būtų galima vertinti elgesį. Standartai suteikia pagrindą vidinio kryptingumo mechanizmui.

Tolesnis standartų perdavimas

Kultūriniai elgesio standartai perduodami iš kartos į kartą iš dalies dėl susiformuojančių tolesnių socialinių ir simbolinių modelių. Tokį perdavimo būdą gerai iliustruoja Jacobo ir Campbello (1961) atliktas tyri-

mas. Jų eksperimentinėje grupėje žmonės sutarė laikytis tam tikrų normų, pagal kurias turėjo būti vertinami išorės įvykiai. Tuomet pradiniai modeliai būdavo vienas po kito pašalinami iš grupės, tuo pačiu metu juos pakeičiant naujais nariais. Naujieji nariai toliau nesąmoningai perduodavo sutartines vertinimo normas kitiems naujai priimamiems žmonėms. Nors keičiantis grupei ir atsirado tam tikrų nuokrypių nuo pradinių standartų, vis dėlto nauji nariai išsaugojo jų likučius net praėjus 4 ar 5 kartoms po visiško pradinių modelių pakeitimo.

Mischel ir Liebert (1966) taip pat parodė, kokiu būdu vertinimo standartai gali būti perduodami keičiantis modeliams. Vaikai, kurie priėmė aukštus suaugusiųjų standartus, juos taikė ir bendraamžiams. Marston (1965) panašiai parodė, kad stebėjimas, kaip dažnai modeliai apdovanoja save už rezultatus, veikia ne tik tai, ar dažnai stebintieji apdovanoja save, bet ir kitus.

Tokius laboratorinių tyrimų rezultatus papildo tyrimai natūraliomis sąlygomis, kurie suteikia duomenų apie kultūrinį standartų modeliavimą, nors, be abejo, ne tik modeliavimas dalyvauja kultūros perėmimo procese (Hughes, Tremblay, Rapoport, & Leighton, 1960). Tose vienalytėse bendruomenėse, kuriose siekiama tobulėjimo, žmonės kelia sau aukštus reikalavimus ir jaučia pasididžiavimą ir malonumą juos įvykdę. Priešingai, kaimyninėse bendruomenėse, kuriose vertinamas vien pasitenkinimas, žmonės dosniai apdovanoja save, neatsižvelgdami į pasiekimus.

Šeiminiai ir socialiniai perdavimo modeliai. Psichologinės teorijos tradiciškai laikėsi požiūrio, kad elgesio standartai yra perduodami per tėvų ir vaikų santykius. Savo provokuojančiame darbe Reiss (1965) supriešina teorijas, paremtas šeiminiu perdavimo modeliu, su teorijomis, pabrėžiančiomis institucinių sistemų svarbą, ir pateikia keletą priežasčių, aiškinančių, kodėl šeiminis modelis negali tinkamai atskleisti socializacijos proceso. Atsižvelgiant į mažiausiai 20 metų amžiaus skirtumą tarp kartų, ilgas laiko tarpas skiria tėvų savo vaikams perduodamas vertybes ir standartus nuo vertybių, perduodamų ateinantiems palikuonims. Dėl tokių procesų socialiniai pokyčiai vyktų nepapras-

tai lėtai, nors tikrovėje platūs priimtino elgesio pokyčiai visuomenėje dažnai įvyksta vienos kartos laikotarpiu. Dėl to Reiss įrodinėja, kad tėvų ir vaikų santykiai negali būti pagrindinis veiksnys, atsakingas už kultūros perdavimą. Ko gera, elgesio standartai yra pirmiausia išplatinami institucinių organizacijų sistemų (švietimo, religinių, politinių ir teisinių), o toliau jų laikymąsi reguliuoja bendrai priimtos priverstinės poveikio priemonės. Reisso požiūriu, naujovės visų pirma atsiranda bendruomenės lygmenyje, o šeimos pokyčiai sukelia mažesnes socialines pasekmes. Taigi, pavyzdžiui, rasinė segregacija viešosiose vietose ir balsavimo teisių laužymas buvo veikiau pakeistas Aukščiausiojo Teismo sprendimu, nei laukiant, kada iš anksto nusistatę tėvai įdiegs savo vaikams palankias pažiūras, kurias po 30 ar 40 metų, tapę viešbučių ar restoranų savininkais, jie atskleistų mažumų atžvilgiu.

Pagal Reisso pagrindinę tezę, socialinė kognityvi teorija teigia, kad vertybės ir standartai kyla iš skirtingos įtakos ir yra palaikomi institucinės paramos. Kadangi socialinės institucijos turi didelę galią apdovanoti ir bausti, bendrai priimtos poveikio priemonės gali sukelti staigius ir plačiai paplitusius elgesio pokyčius. Vis dėlto socialinių sistemų teorija savaime yra nepakankama, siekiant paaiškinti, kodėl atsiranda tokių didelių standartų skirtumų net palyginti vienalytėse grupėse. Skirtumų atsiranda, kai tėvai, mokytojai ir kiti perduoda jaunimui institucinius nurodymus. Tie, kurie (dėl nesvarbu kokių priežasčių) nesilaiko instituciškai patvirtinto įstatymų kodekso, griauna platesnio socialinio perdavimo pastangas. Išskyrus ypač stiprių poveikio priemonių taikymą, tėvai dažnai tam tikrą laiką priešinasi naujų vertybių priėmimui.

Išsami socialinio perdavimo teorija taip pat privalo paaiškinti, kas sukuria ir palaiko kultūrinių institucijų skleidžiamus elgesio standartus. Jie yra visuomenės narių įtakos produktas. Socialinių sistemų pokyčius dažniausiai sukelia ryžtingi šalininkai, kurie veikia remdamiesi vyraujančiai socialinei tvarkai pasipriešinusių pavienių individų modeliu (Bandura, 1973; Keniston, 1968; Rosenhan, 1970).

Aptardamas asmenybės teorijų, aiškinančių socializacijos procesą, trūkumus, Reiss teigia, kad pagal šias teorijas socialinis pokytis gali

vykti tik nutrūkus perdavimo tarp kartų procesui. Ši kritika taikoma teorijoms, tvirtinančioms, kad vaikai perima tėvų vertybes ir vėliau nepakeistas perduoda savo palikuonims. Tikrovėje socialinis mokymasis yra tęstinis procesas, kurio metu įgyti standartai yra plėtojami, keičiami ir priimami nauji. Vaikai kartotinai stebi ir mokosi standartų ne tik iš tėvų, bet ir iš brolių bei seserų, bendraamžių ir kitų suaugusiųjų. Be to, platus simbolinis modeliavimas, pateikiamas žiniasklaidoje, yra dar vienas svarbus papildomas įtakos šaltinis už šeimos ribų. Taigi panašu, kad vaikų vertybės ir standartai atspindi šių skirtingų šaltinių sąveiką, o ne vien nepakitusį šeimos paveldą. Net jeigu elgesio standartai kyla vien iš šeimos, keičiantis kartoms gali įvykti žymių pokyčių, kadangi standartai, kuriuos vaikai susikuria, yra įvairios tėvų, brolių, seserų vertybių įtakos mišinys (Bandura, Ross, & Ross, 1963c). Nors kai kuri Reisso šeiminio perdavimo modelio kritika yra ginčytina, vis dėlto jo požiūris, kad socialinės institucijos vaidina svarbesnį vaidmenį, saugant ir keičiant vertybes, nei šeima, yra priimtinas.

Socialiniai lyginimai

Daugumai veiklų nėra absoliutaus tinkamumo mato. Laikas, per kurį tam tikras atstumas nubėgamas ar per kurį surenkamas reikalingas taškų skaičius, suteikia nepakankamai informacijos savęs įvertinimui, net palyginti su vidiniu standartu. Taigi studentas, kuris per egzaminą surinko 115 taškų ir kurio tikslas yra patekti į pirmą grupės dešimtuką, nežinodamas, kaip kiti atliko užduotį, negalės prasmingai įvertinti savęs. Kai tinkamumas apibrėžiamas racionaliai, norint įvertinti savo elgesį, reikia lyginti tris pagrindinius informacijos šaltinius: atlikties lygmenį, vidinius standartus ir kitų pasirodymą.

Lyginimas, paremtas normomis. Lyginimas su kitais gali būti atliktas įvairiai, priklausomai nuo užduoties. Kai kurios įprastinės veiklos, siekiant nustatyti asmens santykinę padėtį, naudoja standartines normas, sudarytas, remiantis atstovaujančių grupių rezultatais. Skirtin-

goms amžiaus grupėms, įvairiems išsilavinimo lygmenims, lytims ir geografinėms padėtims nurodomos normos, išreikštos procentiliu ar nuokrypiu nuo vidurkio. Tokių normų vertė savęs vertinimui priklauso nuo grupės, kuria remiantis jos sudaromos, reprezentatyvumo ir nuo to, ar tokios normos tinka kaip standartai skirtingose situacijose. Normos gali ir klaidinti, jeigu jos sudarytos remiantis grupe, netipine asmenims, kuriems tos normos bus taikomos. Jeigu individai lygina savo atliktį, atsižvelgdami į netinkamas normas, jie neteisingai įvertins savo pasiekimus.

Socialinis lyginimas. Žmonės dažniau save lygina su konkrečiais asmenimis panašiose situacijose. Tai gali būti bendraklasiai, bendradarbiai ar kiti žmonės, užsiimantys panašia veikla, todėl sprendimai apie atliktį labai skirsis priklausomai nuo lyginimui pasirinkto asmens gebėjimų lygmens. Teigiamo savęs įvertinimo tikimybė didėja, lyginant savo rezultatus su žemesniais kitų pasiekimais, ir mažėja, pasirinkus gabesnių žmonių pasiekimus kaip santykišką tinkamumo standartą (Karoly & Decker, 1979; Simon, 1979b). Aplenkdami kitus, pasižyminčius blogesniais gebėjimais, žmonės gauna abejotinos naudos. Dėl to paprastai lyginimui pasirenkami asmenys, kurie vertinami kaip panašių ar šiek tiek aukštesnių gebėjimų. Naudojant tokį lyginimą sudaroma galimybė palankiam savęs įvertinimui. Toks lyginimo pasirinkimas yra vertingas, kadangi numato tikroviškus iššūkius, užtikrina tam tikrą sėkmės laipsnį ir sukuria paskatas gebėjimams tobulinti.

Lyginimo pasirinkimas kartais gali atspindėti kelis kraštutinumus – gynybišką savęs pervertinimą arba stiprų savęs nuvertinimą. Pirmuoju atveju individai pakelia savęs vertinimą, pasirinkdami lyginimui tokius asmenis, kuriuos jie gali lengvai aplenkti, sumenkindami gabesnių asmenų, keliančių grėsmę jų nepagrįstam savęs vertinimui, pasiekimus. Priešingu – savęs nuvertinimo atveju – individai nuolat nepalankiai vertina save, priešindami savo rezultatus su gabiausių asmenų išskirtiniais pasiekimais. Grįšime prie šio klausimo, kalbėdami apie savęs vertinimo sistemų disfunkcijas.

Vidinis lyginimas. Asmuo, norėdamas įvertinti savo dabartinę atliktį, nuolat lygina ją su ankstesniu elgesiu. Šiame procese toks lyginimas leidžia išmatuoti atlikties tinkamumą. Ankstesni pasiekimai veikia savęs vertinimą, darydami įtaką standartų nustatymui. Tyrimai, analizuojantys aspiracijos lygmenį, rodo, kad žmonės mėgina pranokti savo ankstesnius pasiekimus (Festinger, 1942; Lewin, Dembo, Festinger, & Sears, 1944). Kai tam tikras atlikties lygmuo pasiektas ir veikla nebekelia iššūkio, žmonės pradeda ieškoti naujo pasitenkinimo tobulėdami. Taigi žmonės, sulaukę sėkmės, yra linkę pakelti savo atlikties standartus, o susidūrę su kartotine nesėkme nuleidžia juos iki tikroviškesnio lygmens. Vis dėlto tokių rezultatų apibendrinimas apsiriboja paprastomis, mažai pastangų reikalaujančiomis užduotimis. Taip yra todėl, kad kasdieniame gyvenime daugumai pasiekimų reikia įtemptų pastangų ir nemažai laiko. Žmonės nebūtinai tikisi su vis pasikartojančia sėkme pranokti kiekvieną praeities pasiekimą. Peržengę daug pastangų reikalaujančius standartus, žmonės nebūtinai savaime pakelia kartelę (Bandura & Cervone, 1986). Patiriantieji aukštą vidinę veikmę, nusistato didesnius iššūkius keliančius tikslus. Tačiau kai kurie, abejodami, ar gebės vėl sutelkti tiek daug pastangų, gali grįžti prie anksčiau siektų standartų. Treti, pagaliau pasiekę tikslą, vertina save kaip negebančius pakartoti tą patį žygdarbį ir sumažina siekius.

Žmonės, kurie yra linkę į psichologinį distresą, dažnai nusistato gana netikroviškus standartus. Daugelis jų, net patyrę kartotines nesėkmes, ir toliau laikosi labai aukštų, jų galimybes viršijančių atlikties standartų (Sears, 1940). Palyginti su nedepresyviais asmenimis, depresyvūs, išgyvendami pasiekimų nuosmukius, nusistato dar aukštesnius atlikties standartus, o atlikčiai gerėjant juos mažina (Simon, 1979b).

Plačiai paplitęs požiūris pabrėžia, kad socialinis mokymasis turi vykti taip, kad žmonės vertintų save, atsižvelgdami į savo pačių pasiekimus, o ne lygiuotųsi į kitus. Lyginimas su savo pasiekimais sukelia asmeninį iššūkį, suteikia galimybę patirti sėkmę ir išvengti neigiamos socialinio lyginimo kainos. Vis dėlto konkurencinėse ir individualistinėse bendruomenėse, kur vieno asmens sėkmė yra kito pralaimėjimas, socialinis lyginimas neišvengiamai veikia savęs vertinimą.

Nuolatinė vertinamos veiklos pažanga nebūtinai užtikrina nuolatinį pasitenkinimą. Žingsniai, kurių metu įsisavinama veikla, gali drastiškai pakeisti save vertinančias reakcijas (Simon, 1979b). Sėkmė, kuri pranoksta ankstesnius pasiekimus, teikia nuolatinį pasitenkinimo jausmą. Vis dėlto maži pokyčiai sukelia žmonėms mažai pasitenkinimo ir gali būti net nuvertinami, palyginti su didesniais žingsniais. Taigi ankstyva sėkmė, atspindinti didelius įgūdžių pokyčius, gali prisidėti prie nepasitenkinimo savimi net vis dar tebevykstant tobulėjimui. Galima teigti, jog nepasitenkinimas savimi gali lygiai taip pat kilti ir dėl socialinio lyginimo, ir dėl lyginimo su asmeniniais pasiekimais.

Kolektyvinis lyginimas. Iš dalies elgesys gali būti vertinamas ir lyginant jį su kita atlikties forma, svarbia bendruomenėse, besiremiančiose kolektyviniais dėsniais. Šiose socialinėse sistemose būtent grupės pasirodymas, o ne asmeniniai pasiekimai yra vertinami ir viešai pripažįstami (Bronfenbrenner, 1970). Tokio lyginimo procesas vis dar veikia kolektyvinių susitarimų sąlygomis, tačiau teigiamas savęs vertinimas yra pirmiausia paremtas individo santykišku indėliu į grupės pasiekimus ir tuo, ar tas indėlis prilygsta grupės priimtiems standartams. Kolektyviniai laimėjimai yra skatinami, kuriant konkurenciją tarp grupių.

Veiklų vertinimas

Kitas svarbus vidinio reguliavimo sprendimų dėmuo yra susijęs su veiklos vertinimu. Žmonėms nelabai svarbu, kaip jie atliko veiklą, kuri yra mažai arba visiškai nereikšminga, ir tokiai nuvertintai veiklai jie skiria mažai pastangų. Atlikties įvertinimas sukelia vidines reakcijas labiausiai srityse, susijusiose su asmens gerove ar savigarba.

Simon (1979a) tyrė, kaip kinta atlikties pasiekimus vertinančios reakcijos priklausomai nuo užduotims priskiriamos asmeninės vertės. Žmonės yra labiau patenkinti aukštais pasiekimais ir labiau kritikuoja blogą pasirodymą, kai tiki, kad veikla yra susijusi su intelektiniu kūrybiškumu, nei tuo atveju, kai veikla nepaliečia intelektinių gebėjimų.

Taigi kuo labiau veikla yra susijusi su asmeninio tinkamumo jausmu, tuo labiau tikėtina, kad ji paskatins save vertinančias reakcijas.

Kai žmonės kartotinai atlieka tam tikrą veiklą, kuriai iš pradžių buvo abejingi, ir yra informuojami, kaip jiems sekėsi, jie pradeda vertinti savo pasirodymą (Simon, 1979a). Iš tikrųjų kasdieniame gyvenime įvairiems užsiėmimams, kurių dauguma atrodo net labai įprasti, žmonės teikia didelę vertinamąją reikšmę, lyg jų savigarba priklausytų nuo to, ar toli jiems pavyks nustumti rutulį.

Ankstesnis tyrimas rodo, kad neutrali veikla, suteikiant jai asmeninio reikšmingumo atspalvį, gali paleisti elgesį vertinančias reakcijas. Panašiai dėl kognityvaus elgesio pertvarkymo, vidinio reguliavimo procesai gali būti ir išjungti arba net paleisti priešinga linkme. Paprastai destruktyvus elgesys yra kontroliuojamas išankstinės vidinės cenzūros, tačiau toks smerktinas elgesys gali tapti gerbtinas, parodžius jo galutinę naudingą ir moralią baigtį. Toks kognityvus pertvarkymas ne tik pašalina iš paties asmens kylančias sulaikančias priemones, bet ir įtraukia vidinį apdovanojimą už destruktyvų elgesį (Bandura, 1979; Kelman, 1973; Sanford & Comstock, 1971).

Atlikties priskyrimas

Vidinės reakcijos taip pat priklauso nuo to, kam žmonės priskiria atsakomybę už savo elgesį. Yra atliekama daug tyrimų, nagrinėjančių priežasčių priskyrimą užduoties atlikties sėkmės ir nesėkmės atvejais (Frieze, 1976; Lefcourt, 1976; Weiner, 1979). Vis dėlto vidinės reakcijos, sukeliamos skirtingų sprendimų apie priežastingumą, sulaukė palyginti mažai dėmesio. Labiausiai tikėtina, kad žmonės didžiuosis savo pasiekimais, kai sėkmę priskirs savo gebėjimams ir pastangoms. Kitais atvejais, kai už pasirodymo sėkmę atsakomybė priskiriama išoriniams veiksniams, jie nepatiria daug pasitenkinimo. Taigi vaikai, jaučiantys atsakomybę už pasiekimus, sėkmės atveju apdovanoja save dosniau, o nepasisekus labiau linkę ko nors atsisakyti nei vaikai, vertinantys savo pasirodymą kaip išoriškai nulemtą (Cook, 1970).

Reakcijos į klaidingą ir smerktiną elgesį taip pat priklauso nuo priežasčių priskyrimo. Žmonės reaguoja savikritiškai blogo pasirodymo atveju, kai jaučiasi atsakingi už nesėkmę, o ne tuomet, kai kaltę priskiria neįprastoms aplinkybėms, nepakankamiems gebėjimams ar netikroviškiems reikalavimams (Weiner, Russell, & Lerman, 1978). Tokiu atveju būtent išorinės sąlygos yra atsakingos už nesėkmingą atliktį. Toks atsakomybės priskyrimas išoriniams veiksniams plačiai taikomas, siekiant sumažinti savęs pasmerkimą vertinant socialiai žalingą elgesį. Vėliau bus pateikta daugiau pavyzdžių, kaip, siekdami atriboti vidines vertinančias pasekmes nuo smerktinos elgsenos, žmonės dėl socialinio prisitaikymo paslepia asmeninę atsakomybę už veiksmus ir perkelia kaltę aplinkybėms ar aukoms.

Sprendimus apie veiksmų priežastis lemia daug veiksnių. Kaip jau buvo užsiminta, kai kurie veiksniai yra susiję su išorinėmis veiklos aplinkybėmis. Kuo didesnis išorinis spaudimas, pagalba ar parama, tuo mažesnė tikimybė, kad atsakomybė už atliktį bus priskirta sau (Bem, 1972). Nepakankamos atliktys, kurios yra priskiriamos trumpalaikėms vidinėms būsenoms, tokioms kaip bloga nuotaika, nuovargis ar ligos (Frieze, 1976), taip pat nesukels vertinančių vidinių reakcijų. Be situacinių ir asmeninių veiksnių, reikia atkreipti dėmesį ir į ankstesnę socialinio mokymosi patirtį, galinčią sukurti šališkas nuostatas, atspindinčias požiūrį į skirtingo elgesio priežastis.

Buvo plačiai tiriami skirtingų lyčių polinkiai priskirti atsakomybę už pasiekimus sau arba išoriniams veiksniams. Nors duomenys ir skiriasi priklausomai nuo užduoties, amžiaus, vis dėlto galima pastebėti, kad mergaitės labiau nei berniukai yra linkusios priskirti atsakomybę už savo sėkmę išorinėms priežastims ir prisiimti kaltę dėl nesėkmės stereotipiškai vyriškoje veikloje (Parsons, Ruble, Hodges, & Small, 1976). Šie priežastingumo prisiskyrimo skirtumai gali kilti dėl sąveikos tarp raidą veikiančių įtakų, kurių kiekviena gali skatinti asmeninių gabumų nuvertinimą. Visų pirma tai pasiekiama kultūriškai modeliuojant lyčių vaidmenų stereotipus, kurie moterį dažniausiai vaizduoja kaip neorientuotą į pasiekimus. Perėmus tokį stereotipinį supratimą, mergaites kankins abejonės

dėl savo gebėjimų atlikti užduotis. Bendraamžiai šiuo atveju taip pat yra svarbus veiksnys. Jau ankstyvajame ikimokykliniame amžiuje vaikai stereotipiškai vertina berniukų ir mergaičių intelektinius gebėjimus (Crandall, 1978). Elgdamiesi tokiais būdais kaip berniukai, o ne mergaitės, bendraamžiai padeda patvirtinti konvencinius stereotipus.

Savęs vertinimas taip pat veikiamas kitų reikšmingų žmonių vertinimo reakcijų. Randama įrodymų, kad tėvai ir mokytojai puoselėja skirtingus pasiekimų laukimus ir skirtingai aiškina sėkmių ir nesėkmių priežastis priklausomai nuo vaiko lyties. Jie yra linkę mažiau tikėtis iš mergaičių akademinėse srityse, sutelkti kritiką į intelektines akademinio darbo puses ir nesėkmių priežastis sieti su intelektiniais gebėjimais, o ne motyvacijos klausimais (Dweck, Davidson, Nelson, & Enna, 1978; Dweck & Goetz, 1978; Parsons *et al.*, 1976). Mergaitės, kurių kompetencijos potyris buvo pakirstas tokios patirties, rečiau priskirs nuopelnus už sėkmę savo gabumams.

Raidos patirtys, galinčios veikti priežasčių priskyrimą, priklauso nuo lyties, socioekonominio, tautinio statuso. Vis dėlto nėra dviejų panašių žmonių. Skirtingas socialinio mokymosi patirčių išsidėstymas lems skirtingus sprendimo polinkius, priskiriant priežastinę elgesio atsakomybę.

VIDINĖS ĮTAKOS

Vertinimo standartų ir sprendimo įgūdžių raida įgalina vidinę įtaką. Tai pasiekiama kuriant skatulius veiksmams atlikti ir vertinant asmens elgesio atitikimą vidiniam standartui. Taigi žmonės atlieka tam tikrus veiksmus, vedančius teigiamų vidinių reakcijų link, ir susilaiko nuo elgesio, keliančio savęs pasmerkimą. Vidiniai motyvuojamieji skatuliai pasireiškia kaip materialūs, apčiuopiami padariniai arba vidinės vertinamosios reakcijos.

Socialiniu kognityviu požiūriu vidiniai skatuliai veikia elgesį iš esmės dėl motyvuojančios funkcijos (Bandura, 1977a). Kai žmonės pa-

sitenkinimą savimi ar materialinį atlygį padaro priklausomą nuo tam tikrų pasiekimų, jie skatina save dėti pastangas, reikalingas tam tikrai atlikčiai. Ir laukiamas pasitenkinimas trokštamais pasiekimais, ir nepasitenkinimas netinkamu pasirodymu sudaro paskatas veiksmams, didinantiems pasiekimo tikimybę.

Daugelyje socialinio ir moralinio elgesio sričių asmeniniai standartai, reguliuojantys asmens elgesį, yra gana pastovūs. Tai reiškia, kad žmonės kas savaitę nekeičia požiūrio į tai, kas yra teisinga ar klaidinga, gera ar bloga. Vis dėlto srityse, susijusiose su pasiekimais ir gebėjimų lavinimu, asmeniniai standartai, pasirenkami kaip tinkamumo matas, keičiasi, kai iššūkis yra įveikiamas, o gebėjimai išlavinti (Bandura & Cervone, 1986).

Standartai nėra tik tinkamumo kriterijus, palaikantis tam tikrą atlikties lygmenį. Kaip minėta, standartai taip pat atspindi žmogaus siekius, kurie veikia vidinę motyvaciją, kai yra pateikiami tikslų forma. Vėliau nuodugniau išnagrinėsime tikslų, kurie tikėtinai paskatina vidinius vertinamuosius mechanizmus, savybes.

Materialūs vidiniai skatinamieji veiksniai

Žmonės prisiverčia atlikti tam tikrus dalykus, kuriuos mieliau atidėtų ar kurių išvengtų, susikurdami materialias paskatas, priklausančias nuo atlikties pasiekimų. Laisvalaikį, atsipalaidavimo pertraukėles, pramogas ir kitokį materialų savęs apdovanojimą padarius priklausomą nuo tam tikros atlikties pažangos, yra sukaupiamos pastangos, būtinos veiksmams atlikti. Kuo silpnesni išoriniai atlikties reikalavimai, tuo svarbesnis tampa vidinis reguliavimas. Tai geriausiai parodo sėkmės lydimų rašytojų rašymo įgūdžiai. Rašytojams tampa labai svarbi vidinė drausmė, kadangi jokie prižiūrėtojai nenurodo jiems darbo krypties ir nenumato kasdienės rašymo veiklos. Kaip aiškiai pagrindžia Wallace (1977), rašytojai veikia savo darbo rezultatus, padarydami kitą veiklą priklausomą nuo tam tikro kasdienio teksto parašymo kiekio ar konkrečios rašymo

laiko trukmės. Žinomi rašytojai kasdien rašydavo nustatytą valandų skaičių. Kartą pradėjęs romaną, Jack London parašydavo po tūkstantį žodžių per dieną, šešias dienas per savaitę, nepriklausomai nuo įkvėpimo. Hemingway, atidžiai tikrinęs savo kasdienio rašymo rezultatus, reikalaudavo iš savęs daugiau pastangų paskutinėmis dienomis prieš žvejybos išvykas (Plimpton, 1965). Kaip rodo šie pavyzdžiai, žmonės turi laikytis tam tikros asmeninės drausmės, jeigu nori įgyvendinti tai, ko siekia. Tačiau net išoriškai sukeltos veiklos atveju vidiniai reguliavimo įgūdžiai iš dalies lemia tai, ar sėkmingai žmogus sutelks pastangas ir išteklius tikslams pasiekti.

Daugelyje tyrimų vaikai ir suaugusieji reguliuoja elgesį, susikurdami materialius skatulius. Rezultatai rodo, kad žmonės, kurie apdovanoja savo pasiekimus, dažnai pasiekia daugiau nei tie, kurie gavę nurodymus atlieka tas pačias užduotis be motyvacijos arba apdovanoja save nepriklausomai nuo pasiekimų, arba galiausiai išsikelia tikslus, neapdovanodami pasiekimų (Ballard & Glynn, 1975; Bandura & Perloff, 1967; Bellack, 1976; Felixbrod & O'Leary, 1973; Glynn, 1970; Jeffrey, 1974; Litrownik, Franzani, & Skenderian, 1976; Mahoney, 1974b; Martin, 1979; Montgomery & Parton, 1970; Nelson & Birkimer, 1978; Speidel, 1974; Wall, 1982). Vienas iš veiksnių, skirančių sėkmingai reguliuojančiuosius savo elgesį nuo nesėkmingųjų, yra veiksmingas vidinių skatulių naudojimas (Perri & Richards, 1977; Rozensky & Bellack, 1974).

Vidiniai skatuliai vienodai, o gal net geriau veikia nei išoriniai skatuliai (Bandura & Perloff, 1967; Brownell, Colletti, Ersner-Hershfield, Hershfield, & Wilson, 1977; Lovitt & Curtiss, 1969; Tirrel, Mount, & Scott, 1977; Weiner & Dubanoski, 1975). Vis dėlto šių dviejų skatulių sistemų santykiška galia iš dalies nulemta žmogaus polinkio į asmeninę ar išorinę kontrolę. Į save nukreipti žmonės blogai reaguoja į išorinius apdovanojimus. Tokiu būdu jie veiksmingiau naudoja vidinius skatulius ir geriau reguliuoja savo elgesį nei tie, kuriuos motyvuoja ir kreipia išoriniai skatuliai (Bellack, 1972, 1975; Switzky & Haywood, 1974; Rozensky & Bellack, 1976). Tai nereiškia, kad išoriškai orientuotieji negali

pasinaudoti vidiniais skatuliais. Reguliavimo procesai veikiau yra abipusiai nei vienkrypčiai. Kartotinė sėkmė, keičiant savo elgesį dėl vidinių skatulių, gali sukurti vidinio kryptingumo potyrį (Jeffrey, 1974).

Kai kuriuose tyrimuose vaikai pasirenka pasiekimų lygmenį, kuris, jų nuomone, yra vertas apdovanojimo (Bandura & Perloff, 1967). Kuo aukštesnius tikslus jie išsikelia, tuo daugiau pastangų turi įdėti, kad būtų patenkinti savimi. Ypatingo dėmesio vertas klausimas dėl paplitimo, kuriuo vaikai priskiria sau sudėtingus tikslus. Nors galėdami laisvai pasirinkti bet kurį tikslą dauguma vaikų pasirenka standartą, reikalaujantį daugiau nei mažiausių pastangų, o kai kurie pasirenka aukščiausią pasiekimų lygmenį, kaip vertą mažiausio vidinio apdovanojimo. Galiausiai kiti pakelia pradinį standartą į aukštesnį lygmenį be atsakomojo apdovanojimų pokyčio, taip reikalaudami iš savęs daugiau darbo už tą patį atlygį. Dauguma vaikų išlieka tokie pat griežti sau net ir galėdami pasirinkti, ar dosniai apdovanoti save už pasiekimus (Weiner & Dubanoski, 1975).

Kodėl žmonės siekia aukšto atlikties lygmens, kai niekas to iš jų nereikalauja? Vienas iš galimų aiškinimų susijęs su savęs įvertinimo būtinybe. Pavyzdžio ir nurodymų būdu laikant pasiekimo standartus, požiūris į save pradeda priklausyti nuo vertinamų pasiekimų. Prieštaravimai kyla tada, kai materialinę naudą galima padidinti ėmusis elgesio, kuris turi žemą vidinę vertę. Kyla pagunda didinti apdovanojimą už mažiausias pastangas, paprasčiausiai nuleidus standartus. Kita vertus, savęs apdovanojimas už pusėtiną ar nevertą atliktį atliekamas savigarbos kaina.

Žmonės greičiau atsisakys materialinio apdovanojimo, kurį jie visiškai kontroliuoja, nei užsitrauks savo pačių nepritarimą už nepelnytą atlygį. Toks elgesys prieštarauja naudingumo teorijoms, aiškinančioms elgesį kaip siekiantį didinti apdovanojimą bet kokia kaina, nebent apibrėža įtrauktų savigarbos kainą už nepelnytą apdovanojimą. Kai veiklai nėra priskiriama asmeninė vertė, kuri sukeltų vidines vertinamąsias reakcijas, arba bendraamžių įtaka trukdo priimti standartus, dauguma vaikų pasirenka standartus, kurie reikalauja mažiausiai pastangų ap-

dovanojimui gauti (Felixbrod & O'Leary, 1974; Santogrossi, O'Leary, Romanczyk, & Kaufman, 1973).

Negalima teigti, kad griežtų standartų sau priskyrimas yra paplitęs reiškinys. Bet, nepaisant to, ar dažnai tai nutinka, būtent griežtumas sau, o ne nuolaidžiavimas kelia iššūkį aiškinančiai teorijai. Iš teorijos reikalaujama paaiškinti, kodėl žmonės atsisako apdovanojimų, kuriuos patys kontroliuoja, o ne juos priima. Kaip matysime, nemažai tyrimų yra susiję su socialine parama, palaikančia atlikties standartų perėmimą. Tačiau asmeninės paramos vaidmuo, kurį ne taip paprasta ištirti, dar nesulaukė tinkamo dėmesio. Žmonės veikia siekdami įtikti ne tik visuomenei, bet ir sau, net jeigu tai gali pareikalauti sunkaus darbo ir laikino materialios naudos atsisakymo.

Elgesį taip pat galima keisti neigiamomis vidinio poveikio priemonėmis. Vis dėlto trokštamus pokyčius lengviau pasiekti skatinant save už pasiekimus, o ne baudžiant už nesėkmes (Humphrey, Karoly, & Kirschenbaum, 1978; Masters & Santrock, 1976). Keli veiksniai gali būti atsakingi už mažesnę savęs baudimo naudą. Neigiamos vidinės reakcijos gali sukelti trikdančias mintis ir jausmus, kurie atitraukia dėmesį nuo užduoties ir sumažina domesį ja. Be to, atrenkamasis dėmesys asmens trūkumams gali sumažinti bet kokią suvoktą veikmę, kilusią gerėjant atlikčiai po neigiamų vidinių paskatų. Įrodymai, kad vidinių skatulių nutraukimas sukelia mažesnį atlikties pablogėjimą po savęs apdovanojimo nei po savęs baudimo, teigia, kad domesio ir vidinės veikmės pokyčiai yra svarbesni tarpininkaujantys veiksniai nei trumpam sukelta emocija (Humphrey *et al.*, 1978).

Vidinio reguliavimo įgūdžių raida, siekiant vidinio kryptingumo

Įrodymai, kad žmonės gali daryti įtaką savo elgesiui, pastūmėjo kurti vidinio reguliavimo priemones. Šiomis vidinio kryptingo pokyčio programomis žmonės yra mokomi, kaip paveikti atsparų pokyčiams elgesį, stebint savo veiklą ir naudojant aplinkos paramą, kognityvias

priemones ir tinkamus vidinius skatulius (Coates & Thoresen, 1979; Kanfer, 1980; Karoly, 1977; Mahoney & Thoresen, 1974; Rosenbaum & Drabman, 1979). Šiuo įvairiapusiu požiūriu vidiniai skatuliai atlieka motyvuojančią funkciją. Tokio pritaikymo rezultatai rodo, kad ir vaikai, ir suaugusieji gali lygiai taip pat sėkmingai gerinti žinias ir gebėjimus dėl vidinių skatulių, kaip ir tuo atveju, kai skatulius pokyčiui kuria kiti. Neigiami vidiniai skatuliai taip pat iš dalies sėkmingai buvo pritaikyti, siekiant keisti ilgalaikius klaidingo mąstymo ir elgesio būdus (Thoresen & Mahoney, 1974).

Dažnai asmeninį pokytį yra sunku pasiekti, kadangi netinkamą elgesį iš pradžių lydi nepageidautinos apdovanojimo sąlygos. Pokyčiams atspari veikla, tokia kaip besaikis gėrimas, persivalgymas ar gynybiškas elgesys, labai palaikomas po jo sulaukiamo tiesioginio apdovanojimo, o tokio elgesio žalingos pasekmės kaupiasi lėtai ir tam tikrą laiką nėra patiriamos. Pastangos kontroliuoti tokį elgesį nedelsiant sukelia diskomfortą, o nauda atidedama. Nutukusiam asmeniui malonus grietininių ledų su karštu karamelės glaistu skonis lengvai atsveria nepastebimą svorio pokytį. Užkietėjusiam rūkaliui greitas įtampos pašalinimas, lydintis cigaretės dūmą, nepalyginamai stipriau motyvuoja toliau rūkyti nei sveikatos pagerėjimas, kurį patirs tik po kelių mėnesių nerūkymo. Dėl to vidiniai skatuliai yra naudojami kaip tiesioginės motyvuojančios paskatos elgesiui kontroliuoti, kol galiausiai susikaupusi nauda atliks apdovanojimo funkciją. Apskritai pastangos keičiant pokyčiams atsparų elgesį būna sėkmingesnės, taikant vidinius skatulius, nei be jų (Bellack, 1976; Mahoney, 1974b).

Daugumą žinių apie vidinį reguliavimą mums suteikia sunkumų keliančio elgesio, tokio kaip persivalgymas, rūkymas, mokymasis, tyrimai. Išvadas apie vidinius reguliavimo gebėjimus galima lengvai iškraipyti, analizuojant tik išskirtinius, labiausiai atsparius atvejus ir nepaisant plačios visuomenės dalies, kuriai sėkmingai pavyksta reguliuoti elgesį. Aptarkime teoriją, kuri siekia paaiškinti persivalgymo elgesio atsparumą: maistas yra galingas pirminis pastiprinamasis veiksnys, teikiantis nuolatinį pasitenkinimą; namai nuolat perpildyti maisto produktų, ža-

dinančių apetitą; maistas yra reklamuojamas, rodomas ir paruošiamas patraukliausia forma; socialiniai papročiai nuolat skatina žmones valgyti; be to, jis lengvai pašalina distresą ir atsveria nepriteklius. Šios galingos sąlygos, regis, palaiko persivalgymą ir trukdo žmonių pastangoms reguliuoti elgesį. Jeigu apie šią teoriją sužinotų populiarieji marsiečiai, patikėtų, kad visi Žemės gyventojai yra nutukę. Vis dėlto dauguma žmonių geba išlikti ganėtinai liekni, nepaisant viso apetitą keliančio maisto. Kitas atvejis yra rūkymas. Rūkymą, matyt, taip pat sunku suvaldyti, kadangi jis nulemtas dviejų priklausomybių tipų – priklausomybės nuo nikotino, reikalaujančios tam tikro nikotino kiekio smegenims, ir psichologinės priklausomybės, susijusios su potraukiu cigaretėms. Didelis rūkalių, ieškojusių profesionalų pagalbos, atkryčio dažnis veikiausiai patvirtina sunkiai valdomą rūkymo pobūdį.

Pokalbiai su žmonėmis apie jų rūkymo ir valgymo patirtį atskleidžia, kad didelis procentas žmonių įveikia rūkymą ir persivalgymą. Milijonai žmonių, savarankiškai metusių rūkyti, patvirtina žmonėms būdingus vidinio reguliavimo gebėjimus. Schachter (1982) pateikia kelis aiškinimus, atskleidžiančius, kodėl pagalba sau yra iš esmės naudingesnė nei klinikiniai metodai. Mažiausiai veiksmingi žmonės ieško gydytojų pagalbos. Nors gydymas būna labai galingas, tačiau sėkmės dažnis yra itin žemas, dirbant su žmonėmis, sukūrusiais aukštas asmenines ir socialines kliūtis pokyčiams. Sunkiai valdomas elgesys retai pasiduoda pirmo vidinio reguliavimo bandymo metu. Labiau tikėtina, kad sėkmę gali atnešti kartotinės pastangos po nesėkmingų bandymų. Gyvenimo trukmės analizė rodo, kad sėkmė pasiekiama po kartotinių bandymų, o terapijos rezultatai atspindi tik vieno bandymo rezultatą. Kartotiniai bandymai labai didina sėkmės tikimybę. Kitas galimas aiškinimas, kad sėkmingai vidinį reguliavimą taikantys žmonės turi geriau išplėtotus vidinės įtakos metodus nei tie, kuriems padeda gydytojai.

Siekiant gerai suprasti vidinius reguliavimo mechanizmus, dera nuodugniai išnagrinėti natūraliai atsirandantį vidinį kryptingą pokytį ir atsparių atvejų gydymą. Tyrimai natūraliomis sąlygomis rodo, kad sėkmingai savo elgesį reguliuojantys asmenys įgudusiai atlieka vidinio

reguliavimo dalines funkcijas – stebi savo elgesį, nusistato artimiausius tikslus, nepasitikėdami viena priemone įtraukia daug įveikos strategijų, galiausiai sukuria skatulius savo pastangoms (Perri & Richards, 1977; Perri, Richards, & Schuetheis, 1977). Be to, jie nuosekliau ir atkakliau nei neveiksmingi elgesio reguliavimo veiksniai taiko įvairiapusę įtaką. Tikėtina, kad sėkmė, pasiekta sukaupus vidines kryptingas pastangas, sustiprins pasitikėjimą vidinio reguliavimo gebėjimais. Rozensky ir Bellack (1974) laboratoriniais tyrimais patvirtino, kad žmonės, sėkmingai savarankiškai reguliuojantys elgesį, geba geriau sukaupti pastangas dėl teigiamos vidinės įtakos nei neveiksmingi vidiniai reguliavimo veiksniai, kurie linkę mažiau save apdovanoti ir daugiau bausti už panašią atliktį. Kai metodai, sukurti įgudusių vidinių reguliuotojų, pateikiami kitiems, siekiant pakeisti sunkumų keliantį elgesį, natūraliai atsiradę metodai padeda pasiekti geresnių rezultatų nei standartiniai (Heffernan & Richards, 1981).

Savęs vertinimo skatinamieji veiksniai

Dauguma žmonių savigarbą ir pasitenkinimą savimi, kylančius gerai atlikus darbą, vertina labiau nei materialius apdovanojimus. Elgesio vidinis reguliavimas dėl savęs vertinimo reakcijų yra išskirtinai žmogiškas gebėjimas. Jau minėjome, kad vertinimo reakcijos įgyja reikšmę dėl sąsajų su atgrasia ir malonia patirtimi. Nors mažai tyrinėta, kokiu būdu savęs vertinimas įgyja skatinamąją vertę, tačiau yra pakankamai priežasčių tikėti, kad jis taip pat įgyja vertę dėl sąsajų su materialiomis pasekmėmis. Žmonės paprastai patenkinti savimi ir mąsto apie save patraukliai, kai jaučia pasididžiavimą savimi, bei nuvertina save ir mąsto neigiamai, kai vertina save kritiškai. Neigiamas savęs vertinimas sukelia pasibjaurėjimą, o teigiami vertinimai reiškia apdovanojančias patirtis. Jeigu žmonių požiūris į save nesiskiria priklausomai nuo patvirtinančių ar kritiškų vertinimų, tokios išraiškos neturės skatinamosios vertės.

Savęs vertinimas žmonių gyvenime pasireiškia pirmiausia keliais būdais. Žmogaus elgesį labai reguliuoja savęs vertinimas, suteikiantis

kryptį veiksmams. Elgesys yra nuolat vertinamas ir keičiamas pagal tinkamumo vertinimo standartus. Iš tikrųjų sunku įsivaizduoti, kaip žmonės galėtų veiksmingai funkcionuoti kasdieniame gyvenime, jeigu niekada nevertintų, kaip jiems sekasi.

Savęs vertinimas ne tik suteikia kryptį elgesiui, bet ir kuria jam skatinamuosius veiksnius. Vertinamieji vidiniai skatuliai nuolat įtraukiami reguliuojant elgesį, kuris atspindi asmeninę kompetenciją. Padarydami pasitenkinimą savimi priklausomą nuo pasirodymo atitikimo asmeniniam vertės standartui, žmonės skatina save dėti pastangų, būtinų pasiekti tam, ką vertina (Bandura & Cervone, 1983). Tie, kurie pasitenkina tik ypatingomis atliktimis, skiria užduotims daugiau pastangų ir laiko nei tie, kuriems tinka žemesni pasiekimai (Simon, 1979c). Tyrinėtojai taip pat lygino atliktį sąlygomis, kur žmonės buvo skatinami arba ne vertinti savo neutralių užduočių, su kuriomis paprastai nesiejami asmeniniai standartai, atliktį. Savęs vertinimo reakcijos padidino ir vaikų (Masters & Santrock, 1976), ir suaugusiųjų (Kanfer, 1977; Schneiderman, 1980) atkaklumą ir pasiekimų lygmenį. Vertinamasis savęs apdovanojimas gali lemti spartesnį mokymąsi nei materialus apdovanojimas (Masters, Furman, & Barden, 1977).

Dauguma atvejų žmonės veikia savo elgesį taikydami ir vertinimo, ir materialius vidinius skatulius. Taigi rašytojai daro įtaką tam, kiek rašo, nustatydami priklausomybę tarp laisvalaikio veiklos ir tam tikro darbo kiekio, jie taiso ir tobulina tai, ką parašo, taikydami ir save vertinančias reakcijas.

Vertinamosios vidinės sankcijos taip pat atlieka svarbų vaidmenį elgesio vidiniam reguliavimui moralės srityje. Priekaištų sau už elgesį, nesilaikantį asmens moralinių standartų, numatymas kuria motyvaciją laikytis standartus atitinkančio elgesio, susidūrus su priešingomis paskatomis. Savęs apribojimai daro spaudimą normas peržengiančiam elgesiui, kuris sukeltų savęs pasmerkimą (Bandura & Walters, 1959). Asmenys, kurie priėmė standartus, laikančius žiaurų ar tironišką elgesį pasididžiavimo pagrindu, nesusiduria su vidinės cenzūros sunkumais už veiksmus, kurių dauguma atsisako (Toch, 1969; Yablonsky, 1962).

Stokodami papeikimų sau už žalingą elgseną, jie susilaiko nuo tokių veiksmų iš esmės tik dėl atsakomųjų veiksmų grėsmės.

Kaip matėme, elgesio vidinis reguliavimas dėl vidinių įtakų negali būti suprastintas iki refleksyvių mechanizmų, kuriuose atsakomosios reakcijos yra lyginamos su kriterijumi, ir neatitikimo atveju organizmas yra savaime nukreipiamas į teisingą kelią. Žmogaus vidinis reguliavimas veikia priimtų bendrųjų gairių, o ne nuodugniai nurodančių taisyklių pagrindu. Kuo sudėtingesnę veiklą tenka reguliuoti ir kuo mažiau nuodugnios sprendimo taisyklės, tuo daugiau sprendimo veiksnių yra įtraukiama į procesą. Vidinio reguliavimo procesas veikia sprendimo, nustatytų gairių, kurios dėl didelio skaičiaus kintamų situacijos dėmenų negali būti visiškai nurodančios, pagrindu. Taigi mintis dažnai nepaiso tiesioginio atgalinio ryšio poveikio, ir tai, kaip įvykiai vertinami, net turi įtakos tam, ar vidinė reaktyvi sistema bus įtraukta į tam tikras pastangas. Šios aukštesniosios kontrolės funkcijos paprastai priskiriamos vykdančios kontrolės sistemai daugialypiuose kibernetiniuose analoguose. Šiais kibernetiniais analogais, pasižyminčiais vykdančios kontrolės funkcijomis, nėra siekiama formalizuoti žmogaus vidinio reguliavimo ypatumų (Carver & Scheier, 1981). Žmogaus vidinis reguliavimas veikiau labai skiriasi nuo taisyklių vadovaujamų analogiškų sistemų. Užduotis yra paaiškinti ir formalizuoti, kaip aukštesnioji kognityvi kontrolės sistema dėl savęs vertinimų veikia elgesio reguliavimo procesą.

Nepilnas programavimas turi keletą neabejotinų privalumų. Visiškai automatizuota psichokibernetinė savasties sistema pateiktų visiškai nuspėjamus atsakus, tačiau tai būtų pasiekta didele rigidiškumo kaina. Kadangi aplinkos reikalavimai kinta priklausomai nuo vietos, asmenų ir laiko, tai, kas naudinga vienomis aplinkybėmis, netinka kitomis. Vadinasi, adaptyvus funkcionavimas reikalauja didelio lankstumo. Automatas, kuris vadovaujasi informacija, gauta įvertinus atliktį su nekintamais reikalavimais, gali susidurti su rimtais sunkumais ar net sukelti grėsmę savo egzistavimui.

Fenomenologinės savęs vertinimo ypatybės

Savęs vertinimai mus domina ne tik dėl to, kad suteikia kryptį ir skatulius elgesiui, bet ir patys savaime. Nuo jų priklauso, ar žmonės gauna pasitenkinimo iš to, ką daro. Jau matėme, kad pasitenkinimą savimi lemia ne tik asmens pasiekimai, bet ir standartai, su kuriais jie lyginami. Dėl skirtingų standartų ta pati atliktis, kuria vienas asmuo džiaugiasi, gali kitą palikti nepatenkintą. Nepasiekiami aukšti standartai greitai sukelia nusivylimą savimi.

Savasties vaizdas. Savasties vaizdas ir savigarba, būdami pagrindiniai fenomenologinių asmenybės teorijų konstruktai, iš esmės yra apibūdinami kaip savęs vertinimas (Rogers, 1959; Wylie, 1974). Tradiciškai vertinant savasties vaizdą, žmonėms yra pateikiami aprašomieji teiginiai būdvardžių sąrašo, vertybių rūšiavimo ar klausimynų forma ir prašoma įvertinti, ar tie teiginiai jiems tinka. Sudėjus skirtingus atsakymus yra gaunamas visuminis asmens savasties vaizdo rodiklis.

Socialinė kognityvi teorija apibrėžia neigiamą savasties vaizdą kaip polinkį nuvertinti save, o teigiamą – kaip polinkį palankiai vertinti save. Gebėjimai ir vertinimo standartai skiriasi priklausomai nuo veiklos srities (pavyzdžiui, socialinės, intelektinės, profesinės ar sportinės) ir sukelia skirtingus savęs vertinimus. Pavyzdžiui, asmenys gali aukštai save vertinti profesinėje srityje, vidutiniškai teigiamai socialiniuose santykiuose ir neigiamai sportiniuose pasiekimuose. Asmens savasties vaizdas gali skirtis net toje pačioje veiklos srityje. Kaupiantis patirčiai, savasties vaizdas tampa vis labiau diferencijuotas įvairiose veiklos srityse (Mullener & Laird, 1971), dėl to savęs vertinimo konkrečiose funkcionavimo srityse matavimas yra prasmingesnis nei bendrasis rodiklis.

Savigarba. Savigarba taip pat apibrėžiama ir matuojama, remiantis terminais, susijusiais su žmonių savęs vertinimu (Coopersmith, 1967). Tie, kas jaučiasi beverčiai, turi žemą savigarbą, o asmenys, išreiškiantys pasididžiavimą savimi, esą pasižymi aukšta savigarba. Savigarba gali kilti dėl gebėjimų vertinimo ar iš tam tikrų savybių, kultūriškai nuspalvintų

teigiama ar neigiama verte. Jei savigarba atsiranda dėl gebėjimų, žmonės įgyja pasididžiavimo savimi jausmą, atitikdami nustatytus vertės standartus. Atitikdami ar peržengdami savo standartus, žmonės jaučiasi patenkinti savimi, o negebėję prilygti standartams – nepatenkinti.

Kiti dažnai išreiškia vertinimus, atspindinčius jų pomėgius ir antipatiją stereotipinėms savybėms, o ne atsaką į akivaizdžius gebėjimus. Tokie socialiniai sprendimai gali daryti įtaką tam, kaip asmenys vertina save. Taigi neatitikę kitų idealų ar priminę kitiems nemėgstamus dalykus, vaikai yra atstumiami ir pasmerkiami. Vaidmenį, kurį savigarbos raidai vaidina asmeniniai gebėjimai ir socialinis įvertinimas, remia Coopersmitho (1967) atlikti tyrimai. Jis nustatė, kad vaikų, pasižymėjusių aukšta savigarba, tėvai buvo priimantys, nustatantys aiškius elgesio standartus, teikiantys vaikams svarią paramą ir laisvę ugdant gebėjimus, reikalingus situacijose, su kuriomis vaikai susiduria.

Kultūrinių stereotipų kūrimas yra kitas būdas, kuriuo socialiniai sprendimai veikia savasties vaizdą. Žmonės dėl tautinių, rasinių, lyties ar fizinių savybių skirstomi į vertinamas ir nuvertinamas grupes. Tie, kurie pasižymi socialiai nuvertinamomis savybėmis ir priima stereotipiškus kitų vertinimus, nuvertins save, nepaisydami turimų gabumų. Būtent nesėkmes patiriantys, neišmanūs asmenys, pasižymintys griežtais standartais ir nuvertinamomis savybėmis, yra labiausiai linkę puoselėti visa apimantį vertės neturėjimo potyrį.

Skirtingi savęs nuvertinimo šaltiniai reikalauja ir skirtingų korekcinių priemonių. Savęs nuvertinimas, kuris susijęs su gebėjimų trūkumu, reikalauja įgūdžių ir tikroviškų pasiekimo standartų ugdymo. Savęs nuvertinimas, kylantis dėl nuvertinančių socialinių vertinimų, reikalauja naujos socialinės patirties, kuri atkurtų asmens savigarbą. Savęs nuvertinimas, kylantis dėl diskriminuojamojo tam tikrų savybių nuvertinimo, reikalauja modeliavimo ir pasididžiavimo tomis savybėmis jausmo apdovanojimo. Jeigu savęs vertinimas susijęs su daugialypiais šaltiniais, reikalingos įvairios korekcinės priemonės, pavyzdžiui, pasididžiavimo rasiniais ypatumais skatinimas ir gebėjimų, sukeliančių atsparų savasties veikmės potyrį, ugdymas.

Vertybės. Psichologinės teorijos priskiria atsakomybę už elgesio pokyčius ir vertybių skirtumams. Yra keli būdai, kuriais vertybės gali daryti įtaką elgsenai. Vienas būdas veikia dėl skatulių pirmenybės. Žmonės teikia skirtingą vertę pritarimui, pinigams, materialiniam turtui, socialiniam statusui ir laisvei nuo apribojimų. Vertybės veikia elgesį, kadangi vertinami skatuliai gali motyvuoti veiksmus, reikalingus toms vertybėms apsaugoti, o nuvertinti skatuliai – ne. Kuo didesnę skatinamąją vertę žmonės priskiria tam tikriems padariniams, tuo daugiau pastangų išeikvos siekdami jų, jeigu vertina save kaip galinčius juos pasiekti.

Vertė gali būti suteikta ir veiklai, ir išoriniams skatuliams. Elgesio vertė nėra įgimta, ji priklauso nuo teigiamų ir neigiamų vidinių reakcijų į tą elgesį. Taigi vertinamosios vidinės reakcijos veikia kaip antras mechanizmas, kuriuo vertybės veikia elgseną. Vertinimo standartai atspindi vertybes; numatomas pasididžiavimas savimi ir kritika už veiksmus, atitinkančius ar neatitinkančius standartų, daro įtaką reguliavimo procesams.

Sutrikusios savęs vertinimo sistemos

Jeigu vidinio reguliavimo analizė sutelkiama daugiausia į atlikties standartus, sąlyginius savęs vertinimus ir pastangų motyvaciją, šis procesas tampa našta sau. Iš tikrųjų vidinis kryptingumas suteikia svarbų ir pastovų asmeninio pasitenkinimo, domesio ir savigarbos šaltinį. Be siekių ir vertinamojo įsitraukimo į veiklą žmonės lieka nemotyvuoti, išgyvena nuobodulį ir netikrumą dėl gebėjimų ir priklausomybę nuo trumpalaikio išorinio skatinimo. Gyvenimas be iššūkių gali būti labai nuobodus. Vis dėlto sutrikę savęs vertinimo standartai gali tapti nuolatine kančia. Mintyse greitai iškyla kraštutiniai pavyzdžiai – individai, kurie negailestingai save išvargina, siekdami nepasiekiamų tikslų; individai, kurių nuolat keliami standartai užkerta bet kokį kelią pasitenkinimui savimi.

Griežti standartai kelia savo sukurtą stresą ir liūdesį. Visi žmonės kartkartėmis išgyvena džiaugsmus ir vargus, tačiau tie, kurie yra apsiginklavę netikroviškais atlikties standartais, retai atitikdami juos, sun-

kiai patiria pasitenkinimą iš to, ką daro. Be to, tokie standartai yra dažnai lydimi ir nepalankių lyginimų su kitų ypatingais pasiekimais. Kaip kažkas yra pasakęs, „lygindamas save su kitais, gali tapti išdidus arba pasipiktinęs, kadangi visada atsiras blogesnis arba geresnis už tave". Vis dėlto socialinis lyginimas yra neišvengiamas, ypač visuomenėse, vertinančiose varžymąsi ir individualius pasiekimus. Ironiška, tačiau būtent gabūs, pasižymintys aukštais siekiais, kuriuos įmanoma, tačiau be galo sunku pasiekti, yra ypač neapsaugoti nuo nepasitenkinimo savimi, nepaisant didelių laimėjimų. Boyd (1969) pateikia vaizdingą šio reiškinio pavyzdį: „Kiekvienas antrasis smuikininkas pradėjo kaip itin gabus ir sėkmės siekiantis žmogus, kuris tikėjosi vieną dieną atlikti solo tarp pakerėtų gerbėjų sviedžiamų gėlių. 45 metų smuikininkas su akiniais ant nosies ir plika galva yra labiausiai nusivylęs žmogus žemėje." Globėjiškas *Peanuts* veikėjas Linus taip pat užsimena apie šį reiškinį: „Nėra sunkesnės naštos už didžiules galimybes."

Kai žmonių elgesys yra pačių sukelto distreso šaltinis, palengvėjimo ieškoma pasitelkiant diskomfortą mažinantį ar šalinantį elgesį. Taip disfunkcinės vidinės sistemos kuria asmeniškai atgrasias sąlygas, vedančias prie nuo normos nukrypusio elgesio. Kai kurie žmonės, kurių pasiekimai sukelia nesėkmės išgyvenimą, naudoja tokias nuskausminamąsias priemones kaip alkoholis ar narkotikai; kiti pasineria į begalines vizijas, kur svajonėse įgyvendina tai, kas nepasiekiama tikrovėje; daugelis atsisako siekių, turinčių vidinę vertinamąją vertę, ir prisijungia prie tų, kurie kultivuoja priešingas pasiekimams normas; kiti apsisaugo nuo savęs pasmerkimo už sau pareikštus prasižengimus, pritaikydami persekiojimo schemas; ir, tragiška, tačiau kai kuriuos negailestingas savęs nuvertinimas atveda į savižudybę.

Sutrikęs savęs vertinimas esant depresijai

Griežti savęs vertinimo standartai kraštutiniu atveju sukelia depresiją, nevertingumo išgyvenimus, tikslingumo stoką. Iš esmės nuolatinis savęs neįvertinimas yra pagrindinis depresijos požymis. Ernest Hemingway, baigęs gyvenimą savižudybe, kentėjo nuo tokios savo paties

tironijos (Yalom & Yalom, 1971). Visą gyvenimą jis kėlė sau neįgyvendinamus reikalavimus, stūmė į ypatingus žygdarbius ir nuolat nuvertindavo pasiekimus. Tokį sau keliamos kančios gylį ir itin depresyvių asmenų neviltį galima nuodugniai atskleisti, analizuojant jų patirtį per ilgesnį laiką. Binswanger (1958) smulkiai aprašo tokį atvejį. Moterį nuolat kankino negailestingas neįgyvendinamų standartų siekis. Būdama vaikas, ji raudodavo ištisas valandas, jeigu nesugebėdavo aplenkti visų kokiame nors darbe. Tačiau net puikūs pasiekimai nesuteikdavo pasitenkinimo, kadangi ji nuolat troško pasiekti dar daugiau ir taip užsitikrinti amžiną garbę. Vadovaudamasi šūkiu: „Cezaris arba niekas", moteris vertino savo pasiekimus kaip visiškas nesėkmes, nors iš tikrųjų jie, palyginti su bet kokiais kitais standartais, buvo išsiskiriantys. Ji buvo žiauri ne tik sau; kitiems taip pat nuolat taikė tuos pačius labai aukštus standartus. Kai paralyžiuojanti neviltis galiausiai pradėjo griauti jos veikmę, moterį apėmė nevertingumo ir beprasmiškumo jausmas. Palengvėjimą nuo šios kančios jai galėjo suteikti tik mirtis, kurios moteris ir siekė kartotiniais mėginimais nusižudyti.

Buvo padaryta žymi pažanga, aiškinantis, kaip sudedamieji savęs vertinimo procesai sukelia depresiją (Kanfer & Hagerman, 1981; Rehm, 1982). Sutrikimų gali atsirasti kiekviename vidinio reguliavimo etape – stebint asmeninę patirtį ir kognityviai ją apdorojant, nustatant ir taikant vertinimo standartus, vertinant savo elgesį. Bet kokie sukumai čia gali sukelti nepasitenkinimą savimi ir prislėgtą nuotaiką. Sutrikimai, susiję su visais šiais vidinės sistemos aspektais, gali sukelti labiausiai chronišką savęs neįvertinimą ir nusiminimą.

Vidinė priežiūra. Žmonės, turintys polinkį į depresiją, yra linkę ir klaidingai suvokti savo pasiekimus ar iškreipti jų prisiminimus save niekinančia kryptimi. Priešingai, nedepresyvūs asmenys yra labiau linkę iškreipti asmeninę patirtį sau palankia linkme. Taigi, nepaisant tų pačių padarinių, depresyvūs asmenys nuvertina sėkmę, bet yra labai jautrūs nesėkmėms, o nedepresyvūs gerai pamena savo sėkmes, bet atgamina mažiau nesėkmių nei iš tikrųjų yra patyrę (DeMonbreun &

Craighead, 1977; Nelson & Craighead, 1977; Wener & Rehm, 1975). Pastarieji pervertina ir savo socialinius įgūdžius bei kontrolės laipsnį teigiamiems padariniams (Alloy & Abramson, 1979; Lewinsohn, Mischel, Chaplin, & Barton, 1980). Tyrimai, siejantys depresišką nuotaiką su praeitos patirties atgaminimu, rodo, kad daugiau į depresiją linkę asmenys labiau nuvertina savo atliktį (Buchwald, 1977). Laikinai sukelta teigiama ir neigiama nuotaika panašiai paveikia šališką praeities sėkmių ir nesėkmių atgaminimą (Wright & Mischel, 1982).

Kitų tyrimų rezultatai rodo, kad vidinės priežiūros iškraipymai, atsirandantys depresyviems asmenims, yra labiau susiję su atgaminimu nei atlikties suvokimu. Šis suvokimo tikslumas prieštarauja bendrajam požiūriui, kad tokie asmenys ne tik klaidingai atsimena, bet ir suvokia, kaip atliko veiklą ir kokių rezultatų pasiekė. Iš tikrųjų būtent šių duomenų pagrindu Beck (1976) pateikė ir aprašė depresijos atsiradimo schemą, dėl kurios depresyvūs asmenys tikisi, atrenka ir interpretuoja sąveikas su aplinka nuvertindami save. Neigiamo šališkumo įtaka pasireiškia ir save vertinančių reakcijų prisiminimuose (Gotlib, 1981). Depresyvūs asmenys perdeda prisiminimus apie vidinę kritiką, bet mažiau atsimena vidinių pagyrimų.

Tokie akivaizdūs duomenų, susijusių su suvokimo tikslumu, prieštaravimai daugiausia kyla dėl metodų, naudojamų tirti, kaip depresyvūs asmenys stebi ir apdoroja informaciją. Laboratorinėmis sąlygomis asmenys paprastai atlieka užduotį, apimančią pavienius bandymus, ir kiekvienu atskiru atveju sulaukia atgalinio ryšio iš eksperimentatoriaus. Nedaug kas tokioje situacijoje gali sukelti neaiškumų dėl sėkmės ar nesėkmės priežasčių, o tai, savo ruožtu, reikalautų išvestinio sprendimo. Be to, jų veiksmai neturi jokio poveikio tolesniems įvykiams. Net prisiminimai vertinami iš karto po atliktes, be jokios įsiterpiančios patirties, kuri keltų sumaištį dėl to, kas įvyko anksčiau. Sunku iškreiptai suvokti ar atsiminti įvykius, kurie yra aiškūs, apibrėžti ir sutvarkyti.

Kasdienio gyvenimo sąlygos skiriasi nuo laboratorinių keliomis svarbiomis ypatybėmis. Visų pirma sėkmės ir nesėkmės iš esmės nustatomos, remiantis asmeniniais standartais. Kuo aukštesni asmeniniai standartai,

tuo didesnė tikimybė, kad pasiekimai bus įvertinti kaip nesėkmingi, nepaisant to, ką apie tai mano kiti. Antra, įvairios sąveikaujančios įtakos, pavyzdžiui, kitų pasiekimai, veikia tai, kaip bus įvertinti asmens atliktis ir rezultatai. Reikėtų pastebėti, kad depresyvūs asmenys linkę taikyti tokius asmeninius standartus ir pasižymi tokiu sprendimų šališkumu, kurie bet kuriam sukeltų nepasitenkinimo savimi ir netinkamumo jausmą. Trečia, susidūrimai su aplinka įtraukia nuolatinius sąveikos procesus. Socialiniuose mainuose depresyvūs asmenys sukelia niūrų, priešišką ir atstumiantį kitų elgesį (Coyne, 1976a). Taigi jie ne tik laikosi niūraus požiūrio į aplinką, bet ir kuria tą niūrią socialinę aplinką. Neigiamos socialinės reakcijos, kurias jie sukelia tiems, su kuriais bendrauja, teikia socialinį patvirtinimą jų neigiamam savęs suvokimui. Tai kitas pavyzdys, rodantis, kaip abipusės sąveikos modelyje savasties suvokiniai skatina veiksmus, suteikiančius informaciją, ir veikia kaip informaciją apie save filtruojantis mechanizmas vidinio palaikymo procese.

Galima numanyti, kad perdėtas atrenkamasis dėmesys nesėkmėms ir asmeniniams trūkumams yra slegiantis. Vis dėlto vien neigiamos vidinės priežiūros nepakanka. O'Hara ir Rehm (1979) išsiaiškino, kad žmonės, kurie visą mėnesį stebėjo tik savo nemalonias patirtis, kasdiene nuotaika ar fiziniu aktyvumu visiškai nesiskyrė nuo tų, kurie stebėjo tik malonias patirtis ar abiejų rūšių patirtis. Išskyrus labai ypatingus atvejus, ne patirtis *per se*, bet įvykių atitiktis lūkesčiams lemia jų emocinį poveikį.

Standartų nustatymas. Pasitenkinimą, kurį žmonės patiria dėl to, ką daro, didele dalimi lemia asmeniniai vertinimo standartai. Patikimas būdas nuslopinti ir sukelti asmeninio neatitikimo jausmą yra atlikties vertinimas, atsižvelgiant į aukštus, bendrus ar tolimus tikslus. Tai nereiškia, kad aukšti siekiai yra neišvengiamai žalingi savigarbai. Jie gali ne tik atimti norą, bet ir skatinti, vertinant atliktį pagal pasiekiamus tarpinius tikslus ir taip galiausiai pasiekiant galutinį.

Palyginti su nedepresyviais asmenimis, depresyvūs yra linkę nustatyti aukštesnius su pasiekimais susijusius tikslus bei už panašius pasiekimus vertinti savo atliktį prasčiau (Golin & Terrell, 1977; Loeb,

Beck, Diggory, & Tuthill, 1967; Schwartz, 1974). Ši ypatybė tampa dar labiau pastebima, kai standartų nustatymas yra tiriamas, atsižvelgiant į atlikties pagerėjimo pokyčius (Simon, 1979b). Ne taip kaip nedepresyvūs asmenys, kurių standartai yra tikroviškai susiję su pasiekimais, depresyvūs kelia sau aukštesnius tikslus blogėjant atlikčiai, taigi yra dar labiau savimi nepatenkinti, nors reali atliktis lieka ta pati. Žmonės, keliantys sau per aukštus tikslus ir nuvertinantys savo tikrus pasiekimus, yra labiausiai neatsparūs depresijai.

Tikslų griežtumas yra santykinė savybė, o ne absoliutus matas. Žmonių nustatomų tikslų tikroviškumas priklauso nuo to, ar jie turi gebėjimų tai atlikti. Tikslai, pranokstantys pasiekimus, nebūtinai sukelia depresiją. Kol žmonės tiki, kad tikslai pasiekiami, tol šie skirtumai tarp tikslų ir pasiekimų veikiau yra motyvuojantys iššūkiai, o ne nusiminimo priežastys. Depresija labiausiai tikėtina tada, kai asmeniniai vertės standartai yra aukštesni už suvoktą savasties veikmę juos pasiekti (Kanfer & Zeiss, 1983). Suvoktas neveiksmingumas siekti trokštamų tikslų silpnina motyvaciją ir kelia nepasitenkinimą, o nepasiekti tikslai skatina, kai yra suvokiami kaip pasiekiami (Bandura & Cervone, 1983, 1986).

Depresiškos reakcijos gali kilti po paaukštinimo tarnyboje, nors toks įvykis turėtų būti priežastimi džiaugsmui. Žmonės, kurie laikosi nelengvai pasiekiamų standartų, ypač linkę į tokią depresiją. Aukštesnė padėtis susijusi su didele atsakomybe už įvairią veiklą, kurią galima atlikti sėkmingai tik kitiems padedant. Nauji reikalavimai kelia abejonių dėl suvoktos veikmės įvykdyti juos. Asmenys, neturintys įgūdžių vadovauti kitų darbui arba turintys griežtus standartus, apsunkina atsakomybės padalijimą, kadangi jie yra vieninteliai, galintys tinkamai atlikti darbą, taigi viską mėgins atlikti patys. Žabangų padarinys yra sunkus darbo krūvis, mažinantis bet kokį darbo teikiamą pasitenkinimą.

Atlikties vertinimas. Depresyvių reakcijų tikimybė didėja tuo atveju, kai griežti standartai yra derinami su polinkiu apdoroti atlikties informaciją nuvertinant save. Depresyvūs asmenys nėra linkę dosniai ver-

tinti savo atlikties determinantus. Vertindami atlikties priežastis, nedepresyvūs asmenys yra linkę pakelti savo vertę, priskirdami atsakomybę už sėkmę sau, o nesėkmes – situaciniams veiksniams. Toks palankus vertinimas didina teigiamą poveikį. Depresyvūs asmenys, nors ir ne visada nuvertindami savo indėlį į sėkmę, vis dėlto labai greitai priskiria sau nesėkmes (Kuiper, 1978; Rizley, 1978; Peterson & Seligman, 1984). Savęs kaltinimai sukelia savęs baudimą.

Sprendimai apie tinkamumą įtraukia socialinio lyginimo procesus. Depresyvūs individai taip pat linkę taikyti socialiniu lyginimu gautą informaciją savęs nuvertinimui. Susidūrę su aukštais kitų pasiekimais, depresyvūs asmenys vertina savo pasiekimus kaip mažiau vertus pagyrimo negu nedepresyvūs (Ciminero & Steingarten, 1978). Savęs nuvertinimas už atliktį, žemesnę už kitų pasiektą lygmenį, ypač būdingas depresiškoms moterims (Garber, Hollon, & Silverman, 1979).

Vertinančios vidinės reakcijos. Žmonės, kurie priima sau nepalankius sprendimus, nėra linkę maloniai save vertinti. Daug tyrimų lygino depresyvių ir nedepresyvių asmenų vidines reakcijas į panašų atlikties lygmenį (Gotlib, 1981; Lobitz & Post, 1979; Nelson & Craighead, 1977; Rehm, 1982). Depresyvūs asmenys iš esmės vertina save mažiau palankiai ir apdovanoja save mažiau nei nedepresyvūs asmenys, kurie yra labiau linkę mėgautis sėkme. Depresyvūs taip pat yra linkę griežčiau save bausti už prastą atliktį.

Ankstesni tyrimai daugiausia dėmesio sutelkė ties klausimu, kaip į depresiją linkę individai reaguoja į savo atliktį. Kartotinis nuvertinimas gali sukelti disforišką nuotaiką. Savo ruožtu, disforiška nuotaika veikia vidines reakcijas į asmens pasiekimus. Trumpam sukėlus skirtingas nuotaikas, buvo pastebėta, kad žmonės būdami geros nuotaikos yra palankesni savo atlikčiai, o būdami prislėgti dažniau save baudžia (Jones & Thelen, 1978). Savo vertės potyriai, būdami mažiau permainingi nei trumpalaikės nuotaikos, taip pat veikia savęs apdovanojimo reakcijas. Žemai save vertinantys vaikai ir suaugusieji rečiau save apdovanoja ir dažniau baudžia už panašius pasiekimus, palyginti su aukštą

savivertę turinčiais individais (Heaton & Duerfeldt, 1973; Neistein & Katovsky, 1974; Reschly & Mittman, 1973).

Nors tyrimai patvirtina, kad kiekvieno vidinio reguliavimo dėmens sutrikimai gali prisidėti prie depresijos procesų, rezultatai ne visada nuoseklūs (Coyne & Gotlib, 1983). Už šiuos prieštaravimus gali būti atsakingi keli kintantys tyrimuose veiksniai. Pirmiausia nustatomas vidinio reguliavimo sutrikimo mastas ir tipas skirsis priklausomai nuo tiriamos depresijos sunkumo. Antra, užduoties vertės reikšmė lemia, kokiu lygmeniu vidiniai vertinantys mechanizmai bus įtraukti į veiklą (Simon, 1979a). Trečia, kai kurie tyrinėtojai neteisingai interpretuoja sprendimus apie atsako tikslumą kaip vidines vertinančias reakcijas. Tikslumo sprendimai sudaro pagrindą vertinančioms vidinėms reakcijoms, tačiau šiuos du dalykus sunku lyginti (Bandura, 1971b). Yra situacijų, kai žmonės vertina savo atsakus kaip tikslius, bet nevertus savęs pagyrimo, kadangi užduotis yra kasdienė ar nuvertinta. Kitais atvejais jie gali vertinti atsakus kaip neteisingus, bet nematyti priežasties save kritikuoti, kadangi užduotis yra ypač sunki ar nereikšminga jiems.

Yra ir kitų procesų, dėl kurių žmogus gali tapti depresyvus. Kai kurie asmenys priima kuklius standartus ir vertina savo elgesį tiksliai, tačiau dėl būtinų įgūdžių ar socialiai vertingų savybių, vedančių į pasitenkinimą ir savigarbą, stokos išgyvena liūdesį (Lewinsohn, 1975). Kiti ilgam nuliūsta, dėl mirties ar atstūmimo praradę asmenis, nuo kurių buvo itin priklausoma jų gerovė. Galiausiai treti nusimena, suvokę savo negebėjimą kontroliuoti svarbius gyvenimo įvykius (Miller & Seligman, 1982). Lyginimas su standartais vis dar tam tikru lygmeniu įtraukiamas į procesus net tuo atveju, kai nepasitenkinimas savo gyvenimo situacija priklauso nuo asmens troškimų. Suvokti trūkumai, kylantys dėl skirtumo tarp tikrų ir trokštamų pasekmių, lemia nepasitenkinimą, tačiau jeigu jie būna kartu su suvokta atsakomybe už nelaimes, kuria slegiantį savęs žeminimą.

Kadangi depresiją gali lemti daug veiksnių, bet kuri į depresiją linkusių asmenų grupė gali duoti nepastovius duomenis. Dėl šios priežasties teorijos turi būti tikrinamos, keičiant įvairias sąlygas, kurios gali

prisidėti prie depresijos, o ne vien lyginant depresyvių ir nedepresyvių asmenų grupes. Kai kurias iš sąlygų, be abejo, gali būti nelengva kurti laboratorijos sąlygomis. Tokiomis aplinkybėmis tyrimo strategija, besiremianti prognozėmis, yra informatyvi. Lyginamos asmenų, pasižyminčių vidinėmis vertinimo disfunkcijomis arba jų neturinčių, reakcijos į sukurtą ar natūraliai atsiradusį distresą. Taikydamas šį požiūrį, Heiby (1983a, 1983b) patvirtino teiginį, kad gerai išplėtota vidinė sistema mažina pažeidžiamumą depresijai, kylantį dėl nepalankių gyvenimo įvykių ir socialinės pagarbos praradimų. Tokių asmenų nuotaikos neveikia jų pasiekimų socialinių pagyrimų pokyčiai. Priešingai, retai save apdovanojantys nusimena, jeigu jų išskirtinė atliktis sulaukia mažiau pagyrimų iš kitų, nei jie tikėjosi. Atgrasūs gyvenimo įvykiai taip pat labiau slegia tuos, kuriems trūksta teigiamos savęs vertinimo sistemos, palaikančios sunkesniu metu. O'Hara, Rehm ir Campbell (1982) nustatė, kad moterys, kurioms buvo būdinga neigiamai šališka vertinimo vidinė sistema, buvo ypač neatsparios depresijai po gimdymo. Šie atradimai rodo, kad vidinio reguliavimo sutrikimai yra ne vien depresiją lydintis veiksnys, bet ir vienas iš depresiją sukeliančių veiksnių.

Sėkmingas nusivylimo, kylančio dėl disfunkcinio savęs vertinimo, gydymas apima įvairias vidinių reguliavimo procesų ypatybes (Jackson, 1972; Rehm, 1982). Siekiant tikslesnio savęs vertinimo, klientai skatinami užrašyti kasdienę teigiamą patirtį, kuri paprastai menkinama atmintyje. Siekiant keisti atlikties standartus, atimančius norą ir sukeliančius asmeninio netinkamumo potyrį, klientai priima aiškius, pasiekiamus tarpinius tikslus kasdienei veiklai. Taip įgyvendinami pasiekimai, reikalingi kompetencijos ir pasitenkinimo savimi jausmui atsirasti. Siekiant pakeisti nuvertinamas vidines reakcijas, klientai mokomi, kaip apdovanoti ir girti save už pasiekimus. Toks gydymas mažina depresyvią nuotaiką, didina tarpasmeninį atsakomumą ir įtvirtina palankesnį požiūrį į gyvenimą.

Gydymas, kuris taiso tik dalį sutrikusios vidinės sistemos, iš esmės veikia panašiai kaip ir gydymas, keičiantis visas dalines funkcijas, nors kai kuriais tyrimais įrodyta, kad dosnesnis savęs apdovanojimas didina

naudą (Rehm, 1982; Tressler & Tucker, 1980). Bet kuriuo atveju gydymas, nukreiptas į vertinimo procesus, veiksmingiau mažina depresiją nei gydymas, siekiantis gerinti socialinį funkcionavimą; tai rodo, kad nauda priklauso nuo vidinės sistemos pokyčių. Jeigu vidinio reguliavimo dalinės funkcijos veikia kartu, sunku pakeisti jas nepriklausomai viena nuo kitos. Taigi gydant tik tam tikras vidinės sistemos dalis galima neplanuotai paliesti ir kitas dalines funkcijas, kurias tikslingai siekiama aktyvuoti daugialypiame modelyje. Pavyzdžiui, dėmesio kreipimas tik į teigiamą vidinę priežiūrą gali skatinti savaime nustatyti tikslus ir labiau teigiamas vidines reakcijas. Vadinasi, dalinių funkcijų pokyčius dera įvertinti, o ne laikyti kilusius atskirai, nepriklausomai nuo socialinės aplinkos.

Kiti sutrikusio savęs vertinimo padariniai

Savęs vertinimo sunkumai tiesiogiai ar netiesiogiai pastebimi ir kitų elgesio sutrikimų atvejais. Žmonės, kurių gebėjimai pablogėjo dėl senėjimo ar fizinės traumos, bet vis dar besilaikantys jiems įprastų atlikties standartų, gerokai save nuvertina. Tai, kas anksčiau jiems teikdavo pasitenkinimą, dabar kelia tik nesėkmės potyrį, todėl jie praranda domesį veikla ir tampa vis labiau abejingi.

Reiklūs standartai taip pat gali padaryti didelę žalą vidaus organams (tai patvirtina opų, padidėjusio spaudimo ir vainikinių širdies ligų paplitimas tarp itin ambicingų asmenų). Labai tikėtina, kad asmenys, negebantys įveikti savo sukelto streso, greičiau nuvargins save, pradės gerti, o ne sulauks sėkmės. Mokslininkai tyrė tikslų nustatymo vaidmenį A pobūdžio elgesio orientacijoje, kuri laikoma vainikinių širdies ligų rizikos veiksniu. Žmonės, pasižymintys į šią ligą linkusiu elgesiu, yra rungtyniaujantys, sunkiai dirbantys, nuolat įsitempę ir lengvai supykstantys (Cooper, Detre, & Weiss, 1981; Friedman & Rosenman, 1974). Laboratoriniuose tyrimuose, kuriuose visi pasiekia tą patį pasiekimų lygmenį, palyginti su ramesnio B pobūdžio asmenimis, A pobūdžio individai išsikelia aukštesnius tikslus, labiau vengia keisti savo užmojus susidūrę su nesėkme ir linksta lyginti save su geriausiai pasi-

rodžiusiais asmenimis (Grimm & Yarnold, 1984; Matthews & Siegel, 1983; Snow, 1978). Vyrai, sergantys vainikinėmis širdies ligomis, yra linkę nusistatyti aukštus atlikties standartus, kurių dažnai negeba pasiekti (Rime & Bonami, 1976). Skrandžio opos taip pat yra per daug ambicingų asmenų negalavimas (Raifman, 1957).

Aptarėme asmenines bėdas, kurios gali būti griežtų savęs vertinimo standartų pasekmė. Žemi ar nukrypę nuo normos standartai taip pat kelia sunkumų, tačiau neigiamą jų poveikį veikiau patiria aplinkiniai, o ne pats asmuo. Stokodami tinkamų vidinių standartų, žmonės yra mažai kryptingi, todėl tampa itin priklausomi nuo išorinių raginimų ir nurodymų. Neprincipingi individai, kurie vaikosi tik naudos arba savigarbą kelia asocialiomis veiklomis, lengvai imasi žalingos elgsenos, jeigu nuo jos nesulaiko išorinės sankcijos. Vėliau grįšime prie šių sudėtingų klausimų.

KONCEPTUALUS VIDINĖS SISTEMOS APĖJIMAS

Požiūris, kad žmonės daro įtaką savo elgesiui ir kuria aplinką, prieštarauja teorijoms, vertinančioms veiksmus kaip aplinkos produktą. Taigi vidinės sistemos veikimas žmogaus funkcionavimui nėra neginčytinas. Vienkrypčio aplinkos determinizmo šalininkai pasiūlė alternatyvų vidinių reguliavimo procesų supratimą, kuris aiškina elgesį, neapimdamas savo sukeltų įtakų. Dauguma ginčų telkiasi ties klausimu, ar vidiniai skatuliai skatina pokyčius per motyvuojamąją funkciją, ar dėl kitos priežasties (Bandura, 1976a; Catania, 1975).

Vidinės įtakos atsisakymas pervardijant ir perkeliant į išorę

Vienas iš sprendimų, siūlomų radikaliojo biheiviorizmo, yra mėginimas kitaip apibrėžti vidines įtakas ir perkelti jas į išorę. Remiantis Catania

(1975), vidiniai skatuliai keičia elgesį, skatindami pasiektos atlikties įsisąmoninimą. Tokia analizė iš esmės apsiriboja aiškinimu, pasitelkdama vieną iš sudedamųjų vidinio reguliavimo procesų – vidinę priežiūrą. Iš tiesų pasiekimai, atitinkantys ar viršijantys vidinius standartus, reiškia galimybę save apdovanoti. Vis dėlto teiginys, kad žmonės ilgai atlieka tam tikrus veiksmus tik dėl to, kad vėliau pastebėtų, kad atitiko standartus, keičia priežastis ir pasekmes vietomis. Žmonės dėl vidinių skatulių sutelkia ir padidina pastangas ne tam, kad ateityje pastebėtų savo pasiekimus, tačiau tam, kad apskritai pasiektų reikalingą atlikties lygmenį. Taikydami apdovanojimus, jie veiksmingiau organizuoja ir paskirsto pastangas. Lemiamas veiksnys yra pasiekimų ir savęs apdovanojimų *reguliavimas*, o ne *įsisąmoninimas*.

Gaunami duomenys labai prieštarauja vidinių skatulių priskyrimui vidinei priežiūrai. Vien savo elgesio stebėjimas ir registravimas neturi jokio pastovaus poveikio elgesiui (Kazdin, 1974a; Nelson, 1977). Kai vien žinios apie atliktį sukelia tam tikrus pokyčius, taip įvyksta dėl to, kad tos žinios skatina žmones išsikelti tikslus ir panaudoti vidines vertinamąsias reakcijas, siekiant numatytų tikslų (Bandura & Cervone, 1983, 1986). Dauguma pirmiau minėtų tyrimų pabrėžia, kad elgesio kontrolei svarbi ne tik vidinė priežiūra, bet ir tikslų nustatymas. Žmonės, kurie išsikelia tikslus, stebi atliktį ir apdovanoja save už nustatytus pasiekimus, paprastai lenkia kolegas, nusistačiusius tikslus ir stebinčius savo pažangą, bet nenaudojančius vidinių skatulių.

Kai kurios radikaliųjų biheivioristų pateikiamos priežastys, kodėl vidiniai skatuliai negali keisti elgesio, remiasi abejotinomis prielaidomis, susijusiomis su padarinių poveikiu veiksmams. Jau aiškinomės esminius socialinės kognityvios teorijos ir radikalaus biheiviorizmo skirtumus, vertinant „pastiprinimą“. Socialiniai kognityvieji teoretikai pabrėžia informatyvią ir skatinamąją numatomų padarinių funkciją; radikalieji biheivioristai tiki, kad padariniai savaime pastiprina atsakus. Skirtumai išlieka ir aiškinant, kaip veikia vidiniai skatuliai. Vien savęs apdovanojimų numatymas skatina keisti elgesį, o ne savaimis atgalinis jų veikimas. Tai reiškia, kad paversdami tam tikrus trokštamus vidinius

skatulius priklausomais nuo tam tikro atlikties lygmens, žmonės susikuria paskatinimą, būtiną tam tikrai veiklai atlikti.

Nepaisydamas tokios vidinių skatulių numatymo motyvuojamosios funkcijos, Catania (1975) tvirtina, kad savęs apdovanojimas tampa nebereikalingas, pasiekus norimą atlikties lygmenį. Nuosekliai taikomas toks mąstymas iš pagrindų pakerta pačią pastiprinimo teoriją, priklausančią radikaliajam biheiviorizmui. Tai reiškia, kad išoriškai pastiprinamo elgesio atveju išorinės pastipros, atsakams atsiradus, po kurių jos turėtų sekti, taip pat tampa nebereikalingos. Mėginimai atmesti vidinių skatulių poveikį vidinio sąmoningumo naudai veda ir prie kitos teorinės nedarnos. Biheivioristų požiūriu, sąmoningumas yra veikiau atlikties šalutinis produktas, o ne lemiamas veiksnys. Sąmoningumas tam tikrų savo elgesio ypatybių atžvilgiu nėra akivaizdi elgesio priežastis. Taigi, panašu, kad teigdamas, jog toks sąmoningumas sukelia elgesio pokyčius, Catania atmeta savo paties teorijos dogmą.

Toliau Catania teigia, kad žmonės negali daryti įtakos savo elgesiui vidiniais skatuliais, kadangi organizmai gali pastiprinti tik atsakus, o ne save. Toks atsakų ir juos sukeliančių organizmų atskyrimas iškelia vieną iš esminių klausimų, retai aptariamą biheivioristiniu būdu aiškinant pastiprinimą. Pirmiau pastebėjome, kad pasekmės beveik visada atsiranda tik pasibaigus atsakui, nesvarbu, ar kalbame apie gyvūno apdovanojimą paspaudus mygtuką, ar apie pagyrimą, gerai atlikus darbą, ar apie užmokestį baigus darbo užduotis. Kaip galima pastiprinti atliktį, kuri jau yra baigta? Tikrovėje neįmanoma pastiprinti atsakų. Galima pastiprinti tik organizmą, kuris pasirinko ir atliko tam tikros rūšies elgesį.

Operantinės teorijos šalininkai visada priešinosi elgesio aiškinimui ateities požiūriu. Iš tikrųjų kadangi šiuo požiūriu žmonės negali veikti savo elgesio mintimis, tai ir numatomi padariniai neturi jokio priežastinio poveikio. Vis dėlto aiškindami vidinio apdovanojamo elgesio pokyčius kai kurie šio požiūrio šalininkai remiasi numatomo elgesio tolimais apdovanojimais, tačiau neigia asmeninius elgesį lemiančius determinantus, veikiančius čia ir dabar (Rachlin, 1974).

Elgesio priežasties priskyrimas būsimoms pastiproms, kartu neigiant numatančių minčių įtaką, sudaro sunkumų aiškinant, kaip orga-

nizmas su jokių funkcijų neatliekančiu mąstymu gali būti paskatintas ir nukreiptas šių laike nutolusių pastiprų. Paprastai taikoma metafora, nusakanti, kaip išorinės užuominos vadovauja elgesiui laike ir vietoje. Žmogaus veiksmams veikiausiai vadovauja nenutrūkstanti, laike nusitęsusi išorinių dirgiklių grandinė, nuvedanti elgesį iki galutinio atlygio. Vidinis skatulys tokiu atveju yra tik tiltas tarp elgesio ir jo tolimų pastiprų (Rachlin, 1974). Taigi, pavyzdžiui, įsitraukimas į laisvalaikio veiklą, tai, nuo ko rašytojai susilaiko, neatlikę tam tikros dienos darbo normos (Wallace, 1977), yra pagrindinis dirgiklis. Kai Jacko Londono apsilankymai vietos smuklėje tapo priklausomi nuo 1000 žodžių parašymo dienos normos, smuklės pramogos veikiausiai neturėjo jam jokios skatinamosios vertės. Jos buvo tik užuominos tolesniems atpildams, kurie, savo ruožtu, tarnavo kaip žetonai pirkti prekėms, vedančioms į labiau nutolusius apdovanojimus. Galiausiai žmonės gali labiau trokšti simbolinės jachtos, rolsroiso ar kitokio turto vertės nei paties turto. Operantiniai teoretikai nepateikia jokio patikimo kriterijaus, kuris leistų nustatyti tolimą pastiprą, į kurią veda ilga išorinių dirgiklių grandinė.

Teigiant, kad išorinių dirgiklių grandinės, vadovaudamos žmonių elgesiui, sujungia laike nutolusius įvykius, numanoma, kad pabaigoje yra kažkas siekiamo ir vertingo. Operantinis veikimas kuria veiksmų grandines, prasidedančias apdovanojimu ir einančias atgal. Vis dėlto žmonės taip nesielgia. Asmenys netampa gydytojais, pradėdami nuo turtingos medicininės praktikos, tuomet eidami atgal ir gaudami medicinos laipsnį, įstodami į medicinos mokyklą, baigdami paruošiamuosius kursus, įstodami į aukštesniąją mokyklą ir klaidžiodami po valstybinės mokyklos labirintus. Tokiu būdu, eidami atbuliniu keliu nuo vienos užuominos prie kitos, jie galiausiai taptų licencijuotais gydytojais, besidžiaugiančiais prabangiu gyvenimu.

Žmonės imasi naujų veiksmų, vedančių į neaiškią ateitį, remdamiesi įsitikinimais apie tai, kur tie veiksmai gali nuvesti ir ką jie gali atnešti. Daugelio varginančių pastangų rezultatas yra nusivylimas, o ne ilgalaikiai apdovanojimai. Elgesio aiškinimas, remiantis galutiniu išoriniu pastiprinimu, net jeigu jis ir galėtų būti suderintas su operan-

tinio sąlygojimo dėsniais, vis tiek nėra pakankamas, siekiant suprasti, kas palaiko daug pastangų reikalaujančią, į tikslą nukreiptą veiklą, kuri ateityje gali pasirodyti esanti tuščia ar pilna nesėkmių. Žmonės dažnai yra motyvuoti klaidingų įsitikinimų, numatančių, ką jų pastangos galiausiai atneš, tačiau operantinio sąlygojimo teorija neatsižvelgia į tokius kognityvius veiksmus lemiančius veiksnius. Išorinis sąlyginis pastiprinimas gali pavaduoti galutinį atpildą, bet tai nepateikia patenkinamo aiškinimo. Toks supratimas tik kelia klausimą, kas vadovauja ir palaiko pilną pastangų, tikslingą elgesį, jeigu niekur aplinkui nė užuominos sąlyginio pastiprinimo. Jei asmenys negalėtų kognityviai nutiesti tilto tarp veiksmų ir jų galutinių padarinių, net ir trumpiausia pauzė išorinių užuominų grandinėje nutrauktų į tikslą nukreiptas pastangas.

Keli operantinio sąlygojimo šalininkai atliko tyrimus, siekdami parodyti, kad vidiniai skatuliai tėra tik tarpinės užuominos, vedančios į tolimus padarinius ir galbūt kitaip nei išoriniai skatuliai veikiančios reguliuojant elgesį. Metodologinių ir interpretavimo sunkumų apžvalgą galima rasti kitur (Bandura, 1981b). Autoriai (Castro & Rachlin, 1980; Nelson, Hayes, Spong, Jarrett, & McKnight, 1983) remia požiūrį, kad vidiniai skatuliai tėra ženklai, vedantys asmenį padarinių ateityje link, o reikšmingų tolimų pasekmių pokyčiai neturi jokios reikšmės; tyrimuose nebuvo jokios kontrolinės grupės, kurioje žmonės veiktų be užuominų, taigi neįmanoma įvertinti užuominų funkcijos; veiksniai, kurie buvo keičiami, neturėjo jokio pastovaus poveikio, taigi negalima daryti jokių pagrįstų tvirtinimų; galiausiai išorinio apdovanojimo sąlygų ir vidinio apdovanojimo sąlygų neįtraukimas neleidžia daryti jokių išvadų apie išorinių ir vidinių skatulių veikimo procesų panašumus ar skirtumus. Tyrimai, apimantys išorines pasekmes (Castro, de Perez, de Albanchez, & de Leon, 1983), davė nenormalius rezultatus, numatančius, kad geriausias būdas padėti žmonėms pasiekti tai, ko jie nori, yra bausti už elgesio pokyčius, kadangi pažangos apdovanojimas neturi jokio poveikio. Tokie duomenys ne tik kelia abejonę dėl įprastai gaunamų rezultatų, bet ir prieštarauja operantiniam sąlygojimui, numatančiam, kaip pasekmės veikia elgesį; jie prieštarauja teorijai, kurią, panašu, remia patys autoriai. Taigi bet kokie mėginimai parodyti,

kad vidiniai skatuliai negali atlikti motyvuojamosios funkcijos, baigiasi operantinės pastiprinimo teorijos neigimu.

Priešingai tokiam požiūriui, daugelio anksčiau šiame skyriuje apžvelgtų tyrimų rezultatai rodo, kad žmonės, sukuriantys vidinius skatulius, paprastai lenkia tuos, kurie vien registruoja savo pažangą tolimų padarinių atžvilgiu. Jokios vertės neturinčių simbolių gavimas už pasiektą tarpinį tikslą, nors ir būdamas labai aiški užuomina, nedaro jokio įrodomo poveikio elgesiui, o piniginis savęs apdovanojimas už tuos pačius pasiekimus gerina atliktį (Flaxman & Solnick, 1975). Skatulių motyvacijos teorija toliau numato, kad kuo aukštesnė yra savęs apdovanojimų vertė, tuo labiau motyvuojantys jie bus, nors ir būdami vienodai išsiskiriančios užuominos. Galiausiai vidinė bausmė, nestokojanti aiškumo, veikiau mažina, o ne didina elgesio, į kurį ji nukreipta, tikimybę (Humphrey *et al.*, 1978).

Socialinėje kognityvioje teorijoje numatoma galutinė nauda sukuria tam tikrus skatulius ilgalaikiams veiksmams atlikti, bet ir artimos vidinės įtakos sukuria reikalingus skatulius, vadovaujančius ir padedančius įveikti konkuruojančių veiklų patrauklumą. Kad mūsų vaizduotės neatbukintų perdėtas dėmesys gaunamiems apdovanojimams, svarbu pabrėžti, kad ne visi savi apdovanojimai turi būti materialūs arba būtinai susiję su tolimais materialiais atpildais. Žmonės dažnai atlieka veiksmus, kurie neveda prie jokių juos tenkinančių išorinių apdovanojimų. Jie taip pat dažnai susilaiko nuo materialių apdovanojimų, pasiekiamų tik elgesiu, pažeidžiančiu asmeninius standartus, taigi sukeliančiu savęs pasmerkimą. Jeigu žmonės veikia, remdamiesi moraliniais imperatyvais, priešTaraujančiais vyraujantiems socialiniams įpročiams, jie greičiau pasirenka kentėti žiaurias bausmes nei nusileisti engėjų neteisingumui ir tironijai.

Kriterijus, apibrėžiantis savęs apdovanojimo įvykį, apima ir laisvai prieinamų apdovanojimų sau suteikimą, priklausomą nuo atlikties, atitinkančios priimtus standartus (Bandura, 1976a). Kartais biheivioristai nepaiso tam tikrų svarbių savęs apdovanojimo įvykio aspektų ir dėl to tapatina dvi skirtingas skatulių sistemas. Pavyzdžiui, Goldiamond (1976) laiko išorinį ir vidinį reguliavimą visiškai vienodais, kadangi abiem atvejais žmonės veiksmais sukelia tam tikras pasekmes. Šios dvi

sistemos skiriasi galbūt tik viena ypatybe: kas apibrėžia pastangų tinkamumą – pats asmuo ar kas nors kitas. Vis dėlto yra net dar svarbesnis skirtumas, kurio negalima apeiti. Esant išoriniam reguliavimui, kiti kontroliuoja skatulius, taigi juos galima pasiekti tik atlikus tam tikrą elgesį, kurio reikalauja kiti; vidinio reguliavimo atveju skatulius kontroliuoja pats individas, taigi jis gali gauti juos bet kuriuo laiko momentu, net ir neatlikęs veiklos. Yra didžiulis skirtumas tarp prisitaikymo prie kitų reikalavimų ir elgesio, atitinkančio savo standartus. Laisvai prieinamų apdovanojimų sulaikymas, kol bus pasiekta sau priimtina atliktis, yra esminė vidinio reguliavimo ypatybė. Nepaisyti šio svarbaus skirtumo reiškia neigti vidinio kryptingumo esmę.

Retkarčiais biheivioristai atmeta vidinius skatulius dėl negebėjimo skirti savasties apdovanojimą ir vidinį apdovanojimą. Galima prisiminti, kad vidinio apdovanojimo atveju pasekmės natūraliai susijusios su elgesiu. Gėrimas numalšina troškulį; šilti drabužiai nuramina drebulį; bėgdami greičiau pasiekiame tikslą nei eidami. Tokios naudos galima turėti tik atlikus tam tikrus reikalingus veiksmus, o savasties apdovanojimo atveju tą naudą galime gauti ir neatlikę veiksmų, tačiau asmuo pasirenka jų atsisakyti, kol nepasieks pasirinkto standarto. Vidiniai ir išoriniai skatuliai atrodo neatskiriami tada, kai vidinis apdovanojimas yra neteisingai suprantamas kaip savasties apdovanojimas, kaip tai daro Goldiamond (1976), kai kasymąsi supranta kaip elgesį, tęsiamą tol, kol ateina palengvėjimas, kuris suprantamas kaip savasties apdovanojimas. Jeigu žmonės galėtų pasiekti palengvėjimą be kasymosi, bet atsisakytų nuo to palengvėjimo, kol atliks atitinkamą veiklos kiekį, tuomet iš tikrųjų toks pavyzdys rodytų vidinį reguliavimą, paremtą savasties apdovanojimu.

Kai kurie operantinės teorijos šalininkai neteisingai supranta vidinės motyvacijos, paremtos skatuliais, sampratą dėl dviejų ypatybių painiavos – skatulių kontroliavimo ir jų atrenkamumo (Castro, de Perez, de Albanchez, & de Leon, 1983). Žmonės gali kontroliuoti savo pinigus, bet jie pasirenka, kada ir kaip juos išleis. Jie gali laisvai įsigyti likerio, bet patys nusprendžia, kada jį gers. Priešingai nei mano Castro ir jo kolegos, nėra nieko nesuderinamo tarp visiškos apdovanojimo šaltinių kontrolės ir tos kontrolės taikymo priklausomai nuo pasirin-

kimų. Iš tikrųjų žmonės gali patys nuspręsti, ką daryti su apdovanojimais, kuriuos kontroliuoja, ir šitaip tapti savo motyvacijos veiksniais. Castro tvirtinimas, kad socialinėje kognityvioje vidinės motyvacijos sampratoje skatuliai įgyja absoliučią vertę, tiesiog neturi jokio pagrindo. Skatulių vertė yra santykiška, o ne pastovi savybė.

Apibendrinant galima sakyti, kad autoriai, kurie abejoja vidinių įtakų pagrįstumu, nepaiso esminių vidinį apdovanojimą apibrėžiančių savybių, empiriškai silpnai pagrįstai vertina jas kaip atliekančias atgalinę pastiprinamąją funkciją, neteisingai supranta procesą arba sutapatina skirtingus reiškinius. Be to, teiginiai, kuriuos jie iškelia, dažnai prieštarauja ir pakerta pačius biheivioristinės teorijos, kurios jie laikosi, pagrindus.

Kitas aiškinimas, kuriuo nuolat remiamasi, nors ir apie kokį psicholinį reiškinį yra šnekama, susijęs su „reikalavimų ypatybėmis". Apibūdindami pokyčius kaip reikalavimų poveikį, mes nepaaiškiname pačių pokyčių. Tai kelia tik tolesnį klausimą – kaip tie reikalavimai veikia. Visos įtakos formos (pavyzdžiui, nurodymai, įtikinantys prašymai, sąlygojimas, modeliavimas, pastiprinimas ar aplinkos ruošimas) atspindi reikalavimus, kurie teikia elgesiui tam tikrus skatulius ir gaires. Įtakos gali skirtis labai įvairiomis ypatybėmis – informatyvumu, stipriu, aiškumu, prievartos, sąmoningumo laipsniu, kilme ir tiesioginiu ar kognityvaus apdorojimo veikimu. Dėl to socialines įtakas galima geriau paaiškinti naudojant šias išskiriamas savybes, o ne reikalavimų kriterijų.

Vidinių skatulių poveikio kaip socialinių reikalavimų raiškos apibūdinimas (Jones, Nelson, & Kazdin, 1977) sulaukė nedaug patvirtinimų iš eksperimentų, kontroliuojančių šiuos veiksnius (Bandura, 1976a). Tyrimuose, kontroliuojančiuose ir socialinius reikalavimus, ir priklausomą vidinį apdovanojimą, elgesys, kurį sunku išlaikyti, gerėja pritaikius vidinius skatulius, bet lieka nepaveiktas padidinus socialinį spaudimą įsitraukti į tą veiklą (Flaxman & Solnick, 1975). Be to, elgesio standartai, įgyti modeliavimu su savitomis užduotimis, išlieka ilgiau kitose situacijose, su kitais asmenimis ir kitomis užduotimis (Lepper, Sagotsky, & Mailer, 1975; Sagotsky & Lepper, 1982). Remiantis situaciniais reikalavimais, tokius duomenis nelengva paaiškinti.

Vidinių įtakų atsisakymas, taikant atrenkamąjį priežasčių regresą

Kitas dažnas biheivioristų sprendimas, susijęs su vidinėmis įtakomis, yra atrenkamo priežasčių regreso pritaikymas. Nustatant praeities aplinkos veiksnį, galintį daryti įtaką vidinėms reakcijoms, vidinės sukeltos įtakos yra tiesiog paverčiamos operantais. Kaip apibendrina Stuart (1972), „elgesys, paprastai priskiriamas vidinei kontrolei, funkciškai gali būti analizuojamas kaip ypatingas operantinių atsakų, priklausančių nuo aplinkos kontrolės, rinkinys". Tokiu būdu organizmas tėra vidinės kontrolės atsakų, laukiančių išorinio sužadinimo, saugykla, neturinti jokios galios savarankiškai numatyti gaires ir sukelti skatulius savo veiksmams. Vis dėlto priežastingumo regresija nėra labiau įtikinamas būdas atsikratyti vidinių sukeltų įtakų nei jų pavadinimo keitimas, kadangi kiekvienas priežastinis aplinkos veiksnys turi prieš jį buvusį asmeninį veiksnį, kuris padarė įtaką aplinkai.

Kai kurie teoriniai vidinių įtakų nuvertinimai iki situacinių priežasčių laiko tarpusavyje sąveikaujančius veiksnius savaimiais varžovais dėl priežastingumo. Šį požiūrį remia Jones, Nelson ir Kazdin (1977), kurie išorines įtakas laiko „tikėtinais besivaržančiais aiškinimais" pokyčių, kuriuos žmonės pasiekia, susikurdami skatulius. Situaciniai varžovai šiose vienkryptėse analizėse pasireiškia keliomis formomis. Pirmenybė teikiama tokiam išoriniam veiksniui kaip pastiprinimo istorija. Kaip pažymi Jones ir jo kolegos (1977), vidinis reguliavimas iš dalies priklauso nuo ankstesnio mokymosi, numatančio, kaip vertinti ir nustatyti atlikties standartus. Tai, be abejonės, yra tiesa. Vertybės ir bendrojo pobūdžio savęs apdovanojimo standartai kuriami remiantis itin įvairialype patirtimi.

Nors ir būdamos ankstesnės išorinės kilmės, vidinės įtakos veikia kaip dabartinės elgesio priežastys. Priežasčių priskyrimas praeities patirčiai nekeičia dabartinių įtakų, kylančių taikant turimus gebėjimus, lygiai kaip Shakespeare'o literatūrinių šedevrų negalima paaiškinti vien ankstesniais rašymo technikų mokymais. Vienkrypčio aplinkos poveikio šalininkas gali tvirtinti, kad literatūriniai kūriniai yra praei-

ties aplinkos įtakų produktai. Niekas neprieštaraus tam, jog žmogaus išradingumas remiasi tam tikromis praeities patyrimo ypatybėmis. Vis dėlto socialinė kognityvi analizė pabrėžia abipusę asmeninių ir aplinkos veiksnių įtaką kūrimo procesui. Savo veiksmais žmonės iš dalies lemia savo patyrimo pobūdį; dėl gebėjimų manipuliuoti simboliais ir refleksyviai mąstyti jie gali kurti naujas idėjas, pranokstančias jų patyrimo ribas, ir formuoti naują aplinką sau ir kitiems.

Vidinių reguliavimo procesų tyrimuose elgesio standartai perduodami taikant vertinamąjį atgalinį ryšį, mokymą ar modeliavimą. Tokiais atvejais informacija, kaip nustatyti atlikties tikslus ir kaip reguliuoti savo elgesį, perduodama nurodymais. Vienkrypčio determinizmo šalininkams tokie nurodymai perkelia į išorę reguliavimo vietą (Jones *et al.*, 1977). Toks lemiamų veiksnių perkėlimas į išorę, kaip ir kontrolės suteikimas pastiprinimų istorijai, negali paaiškinti sudėtingų abipusių reguliavimo procesų. Svarbu atskirti elgesio reguliavimo mechanizmus nuo veiksnių. Aplinka gali suteikti informacijos vidiniams reguliavimo įgūdžiams ugdyti, bet gavėjai atsirenka reikalingą informaciją ir patys sprendžia, kada ir kaip taikyti įgytus įgūdžius.

Nurodymai yra tik informacijos šaltiniai, veikiantys kognityvų apdorojimą, o ne refleksinį perėmimą. Jeigu žmonės visada darytų tai, kas jiems sakoma, žmonių elgesys galėtų būti visiškai išoriškai valdomas. Tikrovėje žmonės dažnai nepaiso nurodymų arba naudoja juos kurdami asmenines atlikties gaires (Bandura & Simon, 1977; Dubbert & Wilson, 1984). Perkeldami į išorę vidinius tarpinius elgesio veiksnius, prarandame aiškinamąją ir numatomąją galią. Jones ir jo bendradarbiai nustatė, kad vaikai, kuriems nurodyta laikytis griežtų standartų, dirbo sunkiau, nei leidus jiems būti sau nuolaidesniems (Jones & Evans, 1980; Jones & Ollendick, 1979). Autoriai žodinius supažindinimus su įvairiais standartais supranta kaip išorinių užuominų kontinuumą. Vis dėlto išorinių užuominų interpretacija negali paaiškinti, kodėl keičiasi elgesys griežtų ir nuolaidžių standartų sąlygomis. Atlikties pokyčius, kai išoriškai priskirti standartai yra tie patys, gali paaiškinti standartai, kuriuos išsikelia ir kuriems įsipareigoja patys žmonės (Bandura &

Cervone, 1984; Locke, Frederick, Lee, & Bobko, 1984). Pagrindinis iššūkis vidinių reguliavimo procesų tyrimams nepriklausomai nuo to, ar jie įtrauktų savistabą, tikslų nustatymą, kognityvų kartojimą, ar vidinius skatulius, yra tai, kad žmonės ne tik paprastai reaguoja į aplinkos įtaką; jie aktyviai apdoroja ir keičia ją priklausomai nuo polinkių.

Kalbėjome, kad jeigu žmonės nori daryti įtaką savo veiksmams vidiniais skatuliais, jie turi žinoti, ką daro, ir įvertinti savo elgesį asmeninių standartų, numatančių vertą atliktį, atžvilgiu. Taigi vidinė priežiūra ir tikslų kėlimas yra būtinos proceso sudedamosios dalys, o ne papildomi dėmenys, kuriuos galima savavališkai įtraukti arba pašalinti iš vidinio reguliavimo sistemos. Jones ir jo kolegos (1977) svarsto, ar savistaba, tikslų nustatymas ir aplinkos reikalavimai gali paaiškinti sąlyginio savęs apdovanojimo poveikį. Svarbu, kad šis įtakų klausimas neturi būti svarstomas vienas kitam prieštaraujančių veiksnių terminais. Daugelis pirmiau apžvelgtų duomenų rodo, kad asmeniniai pokyčiai, pasiekti pasitelkiant vidinius skatulius, paprastai pranoksta pokyčius, atsiradusius tik dėl vidinės priežiūros ar tikslų nustatymo atskirai ar kartu.

IŠORINIŲ VEIKSNIŲ SAVITARPIŠKA ĮTAKA VIDINĖMS REGULIAVIMO FUNKCIJOMS

Socialinės kognityvios teorijos teigimu, vidinės sukeltos įtakos ne autonomiškai reguliuoja elgesį, bet prisideda prie triadinės abipusio priežastingumo sistemos. Žmonės vidiniais reguliuojamais veiksmais kuria aplinką. Kita vertus, aplinkos įtakos veikia vidinės sistemos funkcionavimą mažiausiai trimis būdais: pirma, jos prisideda prie vidinio reguliavimo sistemos dalinių funkcijų raidos; antra, suteikia dalinę paramą priimant vidinius standartus; trečia, jos palengvina atrenkamų vidinio reguliavimo procesų aktyvavimą.

Dalinių vidinio reguliavimo funkcijų raida

Savo elgesio stebėjimo įgūdis yra lavinamas per patirtį. Iš socialinių įtakų ir savo veiksmų poveikio žmonės mokosi ne tik kaip ir ką stebėti. Jie taip pat įgyja žinių apie save ir užduočių reikalavimus. Tokios žinios gali paveikti jų veiksmus (Bandura, 1982a; Brown, 1978; Flawell, 1981). Tačiau savistaba yra dvipusis procesas. Įsitikinimai ir laukimai veikia mūsų suvokimą (Neisser, 1976), savasties vaizdas ir emocinės būsenos daro įtaką tam, ką žmonės yra linkę pastebėti ir ar dažnai ir tiksliai jie tai daro (Markus & Sentis, 1982; Snyder, 1979).

Vidiniai standartai, kuriais remiantis vertinamas elgesys, taip pat neatsiranda tuščioje vietoje. Jiems turi įtakos nurodymai, socialiniai vertinimai, modeliavimas. Čia taip pat svarbu nepražiūrėti asmeninių veiksnių svarbos bendrų standartų raidai. Žmonės ne pasyviai perima viską, ką girdi ar mato. Jie apdoroja skirtingą informaciją ir susikuria standartus. Asociacinė pirmenybė yra kitas svarbus sąveikaujantis perėmimo proceso dėmuo. Žmonės, su kuriais asmuo nuolat save sieja, iš dalies daro įtaką asmens pasirinktiems elgesio standartams. Kita vertus, vertybinė orientacija paveiks asmens kolegų ir veiklos pasirinkimą.

Vidinė reaktyvi funkcija taip pat iš dalies yra patirties produktas. Yra daug įvairių realių vertinimo būdų, kuriais asmuo gali reaguoti atitikdamas ar prieštaraudamas savo standartams. Praeities modeliavimas ir drausminės patirtys palieka ženklą, kaip ir ar stipriai žmonės reaguoja į savo elgesį (Aronfreed, 1968; Bandura & Walters, 1959; Sears, Maccoby, & Levin, 1957).

Išorinė parama vidiniam reguliavimui

Analizuojant elgesio reguliavimą vidinėmis reakcijomis, dera skirti du skatulių šaltinius, veikiančius šiame procese. Pirmiausia tai sąlyginiai vidiniai skatuliai, teikiantys gaires ir artimą motyvaciją veiksmų grandinėms. Kita grupė yra labiau nutolę laike skatuliai, palaikantys ištikimybę vidiniams standartams. Kokiu būdu vidiniai skatuliai suteikia galių

artimai motyvacijai, jau buvo ganėtinai aiškiai pagrįsta. Šiame skyriuje nagrinėsime, kodėl žmonės laikosi standartų, kurie primeta jiems tam tikrus atlikties reikalavimus ir reikalauja bent jau laikino atsidavimo. Sudėtinga, tačiau tenka atsakyti į klausimus, kodėl žmonės atsisako apdovanojimų, kuriuos patys kontroliuoja, kodėl laikosi griežtų standartų, reikalaujančių sunkaus darbo, kodėl patys save baudžia. Parama tokiam vidiniam kryptingumui gali pasireikšti įvairiais būdais.

Ameninė nauda. Darant įtaką savo elgesiui, galima pasiekti įvairiopos naudos. Vieni iš naudingų padarinių yra susiję su išore, kiti atsiranda dėl paties elgesio pokyčių. Žmonės dažnai taiko vidinius skatulius, siekdami pagerinti įgūdžius ir gebėjimus, reikalingus kasdieniame gyvenime. Vidinių standartų verta laikytis dėl tokios asmeninės naudos, pasiektos ištobulinus savo gebėjimus. Turėdami būtinus įgūdžius, žmonės gali veiksmingiau atlikti tai, ką galima atlikti taikant vidinius skatulius, net jeigu išorinės paskatos lieka tos pačios. Taigi vidinis kryptingumas leidžia žmonėms labiau kontroliuoti gyvenimą. Trūkstant vidinio reguliavimo įgūdžių, žmonės atidėlioja užduotis iki paskutinės akimirkos, atlieka jas prastai arba iš viso neatlieka. Įgūdžiai, kuriuos galima ugdyti tik ilgalaikėmis pastangomis, lieka neišplėtoti. Be to, atidėliojant reikalingas užduotis, į galvą nuolat lenda mintys apie tai, kas vilkinama, tuo būdu mažindamos pasitenkinimą kitomis veiklomis. Tie, kurie geba susikaupti ir atlikti veiklą laiku, išvengia tokių nepageidaujamų priminimų.

Žmonės yra ypač motyvuoti taikyti vidinę įtaką, jeigu elgesys, kurį jie nori reguliuoti, kelia pasibjaurėjimą, yra atgrasus. Persivalgymo kontrolė suteikia apsaugą nuo diskomforto, ligų, socialinių nutukimo kaštų. Atliekant akademines užduotis, išvengiama pažymių mažėjimo, o mokymasis tampa ne toks atgrasus. Gerai ir laiku atliekant darbo užduotis profesinė karjera tampa saugesnė ir ne tokia įtempta. Jeigu nepakankamas vidinis reguliavimas sukelia nemalonius padarinius, veiksminga vidinė įtaka, mažinanti pasibjaurėjimą, tampa vidinio apdovanojimo už pastangas šaltiniu.

Nors vidinis reguliavimas ir sukelia trumpalaikį savęs paaukojimą, vis dėlto tai nebūtinai lemia neigiamą būseną, kaip gali atrodyti iš pirmo žvilgsnio. Toks savęs apribojimo išskyrimas iš viso vidinės įtakos poveikio per daug sureikšmina neigiamas šio proceso ypatybes. Visai kitoks vaizdas iškyla, atsižvelgiant į galutinius, o ne laikinus vidinės įtakos padarinius. Vidinis kryptingumas susijęs ne tik su laikinai apribotais apdovanojimais, bet ir su pagerėjusiu atlikimu. Keliant sau mažus reikalavimus, gyvenimas tampa ne toks sunkus, tačiau už tai yra atsisakoma gebėjimų ir mokama nuolatinių nesėkmių kaina. Jei veikla turi asmeninę vertę, vidinis kryptingumas gali duoti ypač daug naudos. Taigi pažvelgus atidžiau savęs aukojimas tampa ne toks stebinantis, kaip atrodė iš pradžių. Vis dėlto, jeigu elgesio vidinis reguliavimas yra naudingas kitiems, bet mažai vertingas pačiam atlikėjui, standartų laikymasis pareikalaus didesnės išorinės paramos.

Socialinis apdovanojimas. Jeigu visuomenė pasikliautų tik anksčiau apžvelgta asmenine vidine kryptingumo nauda, dauguma veiklų, varginančių ir neįdomių, kol pasiekiamas tam tikras įgudimo lygmuo, niekada nebūtų įsisavintos ar išmoktos. Dėl to standartų laikymąsi socialiai remia plačios įvairių apdovanojimų, tokių kaip pagyrimas, socialinis pripažinimas, garbė, premijos, sistemos. Apdovanojimai retai teikiami asmenims, besitenkinantiems prasta atliktimi. Tokia socialinė parama skatina laikytis aukštų atlikties standartų (Brownell *et al.*, 1977).

Netiesioginė įtaka taip pat užima svarbią vietą tarp socialinių apdovanojimų už tobulumo standartų laikymąsi sistemoje. Pagyrimas ne tik veikia standartus nustatantį elgesį; jis taip pat informuoja, kad vidinis kryptingumas yra vertinama ir trokštama savybė. Iš tikrųjų vien stebėjimas, kaip kiti viešai pripažįstami už tobulumo siekimą, skatina aukštų standartų mėgdžiojimą net ir siekius slopinančiomis socialinėmis sąlygomis (Bandura *et al.*, 1967a).

Grupės lyginimui yra pasirenkamos, didele dalimi remiantis bendromis vertybėmis. Grupės narių savęs vertinimą veikia tikrosios arba laukiamos kolegų, kurių nuomonę jie vertina, reakcijos. Jei artimiausia lyginimo

grupė yra maža, ko gera, asmenys būna labiau nukreipti į vidų, kadangi jų savęs vertinimą ne itin veikia kitų žmonių nuomonė (Riesman, 1950). Iš tikro tokių grupių nariai labai jautrūs kelių asmenų, kuriuos gerbia, nuomonei. Labai reta asmenų, kurie taip aukštai vertina savo elgesį, kad kolegų reakcijos neturi jokio poveikio jų savęs vertinimui.

Modeliavimo įtaka. Modeliavimas, būdamas puiki priemonė žinioms ir įgūdžiams perduoti, retai analizuojamas kaip būdas standartams palaikyti. Įrodyta, kad žmogaus elgesį labai reguliuoja kitų asmenų veiksmai. Tikėtina, kad, matydami kitus kryptingai atliekančius užduotis, žmonės, siekdami savo tikslų, taip pat labiau linksta laikytis atlikties standartų.

Neigiamos sankcijos. Kai žmonės įgyja arba taiko standartus sau nereguliariai, padrikai, nepelnytas savęs apdovanojimas dažnai sukelia neigiamas socialines reakcijas. Tikėtina, kad savęs apdovanojimas už netinkamą ar nevertą atliktį sukels kitų kritiką. Žemesnių standartų nustatymas taip pat retai laikomas vertu pagyrimo, nebent jie buvo netikroviškai aukšti. Atlikties standartų laikymasis yra pastiprinamas, net retkarčiais nepritariant nepelnytam savęs apdovanojimui. Kuo didesnė tikimybė sulaukti neigiamų reakcijų už nevertą savęs apdovanojimą, tuo didesnis tų reakcijų poveikis standartų laikymuisi (Bandura & Mahoney, 1974).

Gydant vaikus, negebančius kontroliuoti savo elgesio, vienas iš svarbiausių dalykų yra vidinio reguliavimo įgūdžių ugdymas. Tai atliekama keliais etapais: iš pradžių vaikai dėl išorinių skatulių įgyja tam tikrą kontrolės laipsnį, paskui jie mokomi, kaip vertinti savo elgesį, remiantis tam tikru standartu. Išmokę vertinti savo elgesį, jie imasi vertinti veiksmus ir atitinkamai save apdovanoti. Išorinė pagalba laipsniškai mažinama, kol galiausiai vaikai patys vidinėmis vertinamomis reakcijomis ima valdyti savo elgesį. Pirmuose gydymo etapuose pagyrimas ir atsitiktinės bausmės yra būtinos, siekiant vaiko standartų priėmimo (Drabman *et al.*, 1973). Kai elgsenos normos yra perimtos, asmeninės ir socialinės sankcijos skatina standartų laikymąsi. Numa-

tymas, kad asmeniškai nepriimtinas elgesys sukels distresą, motyvuoja laikytis nustatytų elgsenos standartų. Netrukus šį procesą panagrinėsime smulkiau.

Konteksto įtaka. Skirtingose situacijose palaikomi skirtingi standartai. Tikėtina, kad situacijose, kuriose skatinamas tobulumo siekis, nuolaidumas sau sulauks nepritarimo, kuris galiausiai suteiks tai situacijai numatomąją reikšmę. Dėl to situacinės užuominos, rodančios, kad nepelnytas savęs apdovanojimas sulauks nepritarimo, skatina laikytis atlikties standartų. Aplinka, kurioje teikiama pirmenybė aukštiems atlikties standartams, skatina laikytis tų standartų net nutraukus poveikio priemonių už nepelnytą savęs apdovanojimą taikymą (Bandura, Mahoney, & Dirks, 1976).

Nors vidinės reguliavimo funkcijos yra kuriamos ir kartais remiamos išorinių įtakų, tai nepaneigia fakto, kad šios funkcijos taikymas iš dalies lemia žmonių elgesį. Jeigu užduotys reikalauja didelių pastangų, o aplink gausu tarpusavyje besivaržančių dirgiklių, dažnai vien aplinkos paskatinimų nepakanka pokyčiams pasiekti, o šių paskatinimų suderinimas su vidiniais skatuliais būna sėkmingas. Gebėjimai, įgyti dėl vidinių skatulių, sudaro galimybę žmonėms sužadinti tas aplinkos įtakas, kurios kitu atveju liktų neveiksnios. Taip yra dėl to, kad dauguma aplinkos įtakų, neįvykdžius atitinkamų veiksmų, yra tik galimybės. Be to, vidinių kryptingų pastangų sukurtas elgesys keičia ir aplinką.

Kadangi asmeniniai ir aplinkos veiksniai veikia vienas kitą, bet kokie mėginimai vienam iš šių šaltinių priskirti priežastinę pirmenybę prilygsta ginčui apie vištą ir kiaušinį. Situaciniai veiksniai sukelia vidines įtakas, kurios, savo ruožtu, keičia situacinius veiksnius. Pavyzdžiui, turintys antsvorio asmenys, kurie dėl vidinės įtakos parduotuvėse susilaiko nuo šokolado pirkimo, kuria sau kitokią aplinką nei asmenys, apkraunantys namus kaloringais skanėstais. Norėdami aiškiai suprasti vidinio reguliavimo procesus, turime įtraukti ne tik aplinką lemiančius vidinės kontrolės determinantus, bet ir vidinę kontrolę lemiančius aplinkos determinantus. Mėginimas rasti pagrindinį vidinį reguliuojamą elgesį lemiantį

aplinkos determinantą gali būti visiškai nesėkmingas, nes kiekvienai galutinei aplinkos priežasčiai galime rasti prieš ją buvusį ir ją paveikusį veiksmą. Paaukštinimo už profesinius pasiekimus sistemos, akademinių pasiekimų vertinimo sistemos, lieknumo kultas – visa tai yra žmogaus sukurtos, o ne savarankiškos, nuasmenintos aplinkos taisyklės.

Sau skiriama bausmė

Vidinė bausmė, paplitusi žmogaus buvimo dalis, kelia daugiau nuostabos nei trumpalaikis savęs apribojimas. Atsižvelgiant į tai, kad žmonės trokšta malonumo ir atlieka žygdarbius siekdami išvengti skausmo, sau keliamas skausmas iš pirmo žvilgsnio atrodo tarsi nukrypimas nuo normos. Vis dėlto tyrimai, susiję su vidinės bausmės kilme ir funkcijomis, rodo, kad tai nėra jau toks neįprastas reiškinys.

Vidinės kritikos kilmė ir užuomazgos. Pirmaisiais gyvenimo metais, kai vaikai dar neturi asmeninių standartų, jie nebaudžia savęs už tam tikrą elgesį. Vaikams prasižengus, tėvai paprastai siekia ne tik užkirsti tokį elgesį ateityje, bet ir paskatinti pagrindinių vertybių perėmimą. Tokiais atvejais blogą elgesį paprastai lydi vidinė kritika. Priekaištai sau dažnai sumažina tėvų nepasitenkinimą ir grąžina tėvų pritarimą. Vaikai išmoksta savikritiškai prisipažinti, jeigu tai atkuria teigiamų reikšmingų suaugusiųjų požiūrį (Grusec, 1966; Grusec & Ezrin, 1972; Sears, Maccoby, & Levin, 1957). Vidinių reaktyvių polinkių raidos pradžioje vidiniai papeikimai veikiausiai yra būdas įveikti kitų nepasitenkinimą, o ne vidinių standartų raiška.

Ankstyvojoje vaikystėje žaidimo metu pritarimai arba pastabos, kuriuos vaikai duoda vieni kitiems, lėlėms ar kitiems žaislams, dažnai atspindi suaugusiųjų požiūrius ir vertybes, kurių tėvai tiesiogiai nemokė. Šiais atvejais vaikai vertina save ir kitus, atsižvelgdami į standartus, kuriuos įgijo modeliavimo būdu. Šį procesą patvirtina ir laboratoriniai tyrimai, rodantys, kad vaikai, susidūrę su vidiniais kritiškais modeliais, perima save baudžiantį elgesį (Herbert, Gelfand, & Hartmann, 1969).

Kadangi standartai, atsiradę dėl pavyzdžio, kuriami remiantis asmeniniu atrinkimu, o ne socialiniais reikalavimais, labiau tikėtina, kad jie bus vertinami kaip asmeniniai.

Minčių sukelto distreso mažinimas. Kuriantis asmeniniams standartams, vidinė bausmė leidžia mažinti minčių sukeltą distresą. Netinkamai atlikę veiklą ar pažeidę elgesio standartus, žmonės yra linkę kritikuoti save. Vidinė bausmė yra vienas iš būdų sumažinti šią kančią. Sukritikavę ar nubaudę save už smerktiną elgesį, asmenys liaunasi graužęsi dėl praeities elgesio. Vidinė bausmė gali slopinti slegiančias mintis dėl nepakankamos atlikties ar dėl moralios elgsenos. Kaip ir ribas peržengiantis elgesys, taip ir bloga atliktis gali kelti trikdančias mintis, kurias mažina savikritika.

Taigi žmonės taiko sau bausmes, nes jos lengvina minčių sukeltą skausmą, kuris dažnai yra ilgiau trunkantis ir skausmingesnis nei savęs papeikimas. Šį procesą geriausiai atskleidžia pavyzdžiai, kai individai daug metų kankinasi dėl menkiausio prasižengimo ir nenurimsta tol, kol neatlygina žalos. Žmonės grąžina pinigus, pavogtus jaunystėje, sumoka mokesčius, kuriuos kažkada prasmuko nemokėdami, grąžina daiktus, nugvelbtus iš viešbučių (*Palo Alto Times*, 1976; *Peninsula Times Tribune*, 1980). Kartais sąžinės kaina viršija tikrą žalą, kaip tokiu atveju, kai prasižengėlis nusiunčia 100 dolerių teatro durims pataisyti, kurias šiek tiek apgadino, jo žodžiais tariant, kaip „kvailas vandalas" (*Palo Alto Times*, 1978).

Psichotinių sutrikimų atveju vidinė bausmė dažnai yra itin palaikoma haliucinacijų, neturinčių jokio ryšio su tikrove. Tai galima iliustruoti psichiškai nesveiko religinio fanatiko pavyzdžiu, kuris įprastus veiksmus vertino kaip šlykščiausias nuodėmes, o nuo paniekos sau ir varginančių pragariškų kančių vizijų galėjo išsivaduoti tik daug valandų save kankindamas (Bateson, 1961).

Savisaugos vertė. Vidinė bausmė dažnai yra veiksmingas būdas mažinti aplinkinių neigiamas reakcijas. Kai aišku, kad tam tikras elgesys

sukels drausminamuosius veiksmus, vidinė bausmė gali būti mažesnė blogybė. Stone ir Hokanson (1969) parodo, kaip save baudžiantis elgesys gali būti veiksmingai išlaikomas dėl jo apsauginės ir stresą mažinančios vertės. Jei suaugusieji gali išvengti skausmingų elektros smūgių valdydami mažesnio stiprio smūgius, jie didina save baudžiančias reakcijas ir mažina fiziologinį nerimą. Į savikritiką linkę individai, patiriantys depresiją, taip pat dažniau save baudžia ir patiria staigesnius autonominio susijaudinimo nuopuolius, kai nubaudžia save, nei individai, kurie neišgyvena depresijos (Forrest, Hokanson, 1975).

Kodėl vidinė bausmė yra autonomiškai raminanti, galbūt galėtų paaiškinti akivaizdžios kontrolės nauda, palyginti su atgrasiais įvykiais. Galimybė bent iš dalies kontroliuoti išorines grėsmes mažina nerimą keliantį laukimą, tokiu būdu mažindami atgrasumą. Žmonės sau patiems sukeltą skausmą išgyvena lengviau nei skausmą, sukeltą aplinkinių (Vernon, 1969). Į depresiją linkę asmenys, kurie taip pat daugiau kaltina save, gali tikėtis griežtesnių papeikimų iš aplinkinių, tačiau jausti palengvėjimą dėl vidinės kaltinimo kontrolės.

Vidinė bausmė, kuri leidžia sėkmingai išvengti numatomų grėsmių, bet keičia ir tikrovės tyrinėjimą, gali tęstis net tada, kai grėsmė jau seniai praėjusi. Sandler ir Quagliano (1964) nustatė vidinės bausmės numatymo patvarumą tyrimais su gyvūnais. Kai beždžionės išmoko paspausti svertą, kad išvengtų elektros smūgio, buvo sudarytos sąlygos mokytis vidinės bausmės. Gyvūnai, paspaudę svertą, galėjo išvengti elektros smūgio, tačiau taip darydami sau sukeldavo silpnesnį smūgį. Sau sukeliamas smūgis buvo laipsniškai didinamas, kol susilygino su smūgiu, kurio buvo siekiama išvengti. Tačiau gyvūnai nenustojo savęs bausti, nors tai jau nebebuvo mažesnė blogybė. Kai iš pradžių vengtinas smūgis buvo visam laikui panaikintas, gyvūnai ir toliau be priežasties baudė save tokio paties stiprio elektros smūgiu, kurio prieš tai mėgino išvengti. Gauti duomenys parodė, kaip vidinė bausmė gali pasidaryti atsieta nuo tikrovės mėginant užbėgti už akių numatomoms grėsmėms, nors iš tikrųjų jos jau neegzistuoja. Tiems, kurie tampa liudytojais sau paties sukeliamo skausmo, nežinantiems jo funkcinės

kilmės, toks elgesys gali pasirodyti absurdiškai niekinis ar skatinamas sunkiai suprantamų mazochistinių troškimų.

Socialiniai apdovanojimai. Vidinė bausmė gali būti taikoma siekiant komplimentų iš aplinkinių. Kritikuodami ir menkindami save žmonės gali priversti kitus įvardyti jų gerąsias savybes, girtinus pasiekimus ir taip įtikinti save esą vertingi ar sulauksiantys sėkmės. Savikritika socialiai apdovanoja tokiais patvirtinimais. Priklausomiems žmonėms, neturintiems patrauklių savybių, šis procesas gali virsti depresyviu ciklu, kuriame savęs nevertinimas tampa pagrindiniu būdu užsitikrinti nuraminimą iš kitų (Coyne, 1976b). Kai žmonės pavargsta nuo nuolatinės savikritikos, jų nuraminimas virsta griežtu atsisakymu, todėl siekiant tolesnio nuraminimo reikalingas dar stipresnis savęs nevertinimas. Kartais pasitaikančios jautrios reakcijos į tokią drastišką elgseną dar labiau ją skatina.

Lovaaso ir jo kolegų darbas teigia, kad toks abipusis procesas gali daryti įtaką ir fizinio savęs žalojimo elgesiui, kuris ypač paplitęs tarp autizmu sergančių vaikų (Lovaas & Newsom, 1976). Nejautrioje aplinkoje vaikai su menkais socialiniais įgūdžiais gali griebtis fizinio savęs žalojimo, taip siekdami atkreipti aplinkinių dėmesį. Jeigu progresuojanti ir stiprėjanti vidinė bausmė reikalinga tam, kad būtų užsitikrintas dėmesys, aukštą savęs žalojimo mastą gali palaikyti tik sporadiškas dėmesys. Bet koks socialinės aplinkos jautrumo mažėjimas greitai sukelia savęs žalojimo veiksmus. Autizmu sergantys vaikai savęs žalojimo griebiasi ir tais atvejais, kai nori priversti aplinkinius nustoti iš jų ko nors reikalauti (Carr, Newsom, & Binkoff, 1976). Jie ima daužyti save, kai jų ko nors prašoma, tačiau staigiai liaujasi, kai prašymas nutraukiamas. Ankstesnis pavyzdys rodo, jog ne visi vidinės bausmės veiksmai reiškia savęs smerkimą.

Asmeninių ir išorinių įtakų sąveika

Kai išplėtojami vidiniai reaktyvūs gebėjimai, elgesys paprastai sukuria dvi rezultatų grupes – savęs vertinimo reakcijas ir išorinius padarinius.

Asmeninės ir išorinės pasekmės, kurios susijusios su tam tikru veiksmų eiliškumu, gali funkcionuoti kaip papildomos ar priešingos įtakos elgesiui. Žmonės paprastai išgyvena vidinį konfliktą, kai yra socialiai ar materialiai apdovanojami už elgesį, kurį patys nuvertina. Galimas savigraužos jausmas dėl savo elgesio standartų pažeidimo suteikia motyvaciją išlaikyti elgesį, suderinamą su savo standartais, priešingai paskatinimams. Tokio konflikto pavyzdys, kur poveikis sau nugalėjo, gerai atspindėtas situacijoje, kai darbininkas dideliame oro uoste telefono būdelėje rado piniginę su 34 500 dolerių. Jis tris dienas ieškojo piniginės savininko, vėliau piniginę savo sąskaita nusiuntė jam ir atsisakė bet kokio atpildo. Savo elgesį jis paaiškino taip: „Taip, pinigai kažką reiškia, bet tas jausmas viduje vertas kur kas daugiau." (*Peninsula Times Tribune*, 1979). Net nebūtina ieškoti šio proceso ypatingų atvejų. Laboratoriniuose tyrimuose, kai žmonėms yra sumokama, kad šie paaukotų kokybę kiekybės sąskaita, tie, kurie neatsisako tobulumo standartų, toliau siekia kokybės, net jeigu taip mažina galimybes gauti piniginį atlygį (Simon, 1979c).

Kai savęs nuvertinimo pasekmės nusveria išorinio atpildo už socialiai apdovanotiną elgesį veiksnius, išorinės įtakos tampa palyginti neveiksmingos. Nėra didesnės bausmės už savęs niekinimo jausmą. Jeigu tam tikras elgesio kryptingumas kuria atpildą, didesnį nei kančia dėl savęs smerkimo, viskas gali išvirsti į liūdną nuolaidumą. Nors ir kaip būtų, žmonės turi kognityvių įgūdžių, kurie padeda jiems susitaikyti su slegiančiu normų ir elgsenos prieštaringumu. Toliau aptarsime procesą, kurio metu savigarbos nuostoliai dėl sumenkintos elgsenos yra mažinami.

Kitas konflikto tipas tarp išorinių ir vidinių, paties asmens susikurtų, pasekmių kyla tuomet, kai individai nubaudžiami už elgesį, kurį jie itin vertina. Principingi disidentai, nekonformistai dažnai atsiduria tokiose kebliose padėtyse. Šiuo atveju santykinis pritarimo savo elgesiui stipris ir išorinis smerkimas lemia, ar nuo veiksmų bus susilaikyta, ar jie bus įvykdyti. Priklausomai nuo to, ar bauginančios elgesio pasekmės bus sunkios, žmonės susilaiko nuo pagirtino elgesio, jeigu

yra grėsmė, kad toks elgesys bus nubaustas, ir vykdo tokį elgesį, kai jaučia, kad bausmės pavyks išvengti gan paprastai. Kai kurių individų savęs vertinimo jausmas taip stipriai susijęs su tam tikrais įsitikinimais, kad jie pasmerkia save tęstiniam blogam elgesiui su jais, užuot pritarę tam, ką supranta kaip neteisingą ar amoralų. Vienas iš garsių istorinių pavyzdžių – Thomas More'as, kuris buvo nukirsdintas už tai, kad nesutiko atsižadėti savo tvirtų įsitikinimų. Turbūt kiekvienas galėtų prisiminti istorinių ar šiuolaikinių asmenybių, kurios buvo nubaustos už nepalenkiamą atsidavimą ideologiniams ar moraliniams principams.

Kita gana įprasta situacija, kai išoriniai atlygiai už tam tikrų veiksmų atliktį yra minimalūs arba jų net nėra. Tokiu atveju individai turi palaikyti savo pastangas vidiniu padrąsinimu. Tokį konfliktą puikiai iliustruoja išradėjai, kurie, nepaisydami kartotinių nesėkmių, atkakliai siekia užsibrėžto tikslo, net jeigu yra pavojus, kad sėkmės ir pripažinimo ilgai nebus, jeigu iš viso bus. Siekiant tęsti veiklas, kurios reikalauja laiko ir pastangų, žmonės turėtų būti tikri, kad tai, ką jie daro, yra svarbu ir vertinga ir todėl neturėtų rūpintis aplinkinių nuomone.

Elgesys ypač paklūsta išoriniams poveikiams nesant lygiaverčių vidinių normų. Žmonės, kurie nėra labai atsidavę asmeninėms normoms, dažnai perima pragmatinį požiūrį ir kreipia elgesį taip, kad šis tiktų bet kurioje situacijoje (Snyder & Campbell, 1982). Jie gerai perpranta socialinius ženklus, apdoroja ir laiko socialinę informaciją ir taip pat atitinkamai keičia įvaizdį. Tuo nenorime pasakyti, kad principingi individai tampa svarbesni už socialinę įtaką. Išorinis poveikis turės didžiausią įtaką elgesiui tuo atveju, kai derės su asmeniniais standartais ir normomis. Esant tokioms aplinkybėms apdovanotini veiksmai tampa vidinio pasitenkinimo šaltiniu, o baustini veiksmai – vidinio pasmerkimo. Siekdami didinti asmeninių ir socialinių įtakų darną, žmonės paprastai pasirenka bendraminčius, su kuriais juos sieja panašios elgesio normos, ir taip užsitikrina socialinę savo pačių savęs vertinimo sistemų paramą.

ATRENKAMASIS VIDINĖS KONTROLĖS AKTYVAVIMAS IR NUTRAUKIMAS

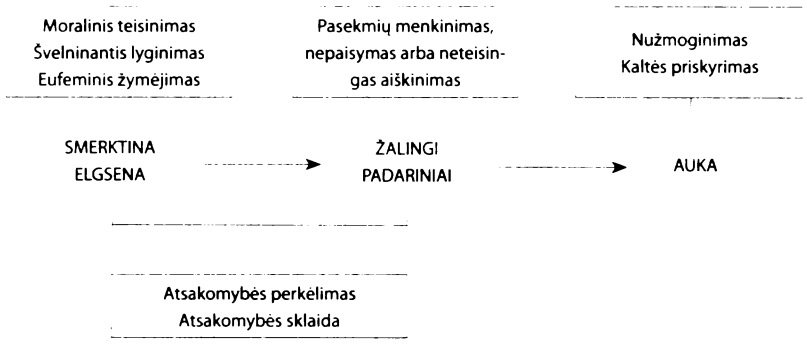
Vidinio reguliavimo gebėjimų raida nesukuria pastovaus kontrolės mechanizmo žmogaus viduje, kaip teigiama internalizacijos teorijose, kurios išskiria sąmonės ir *superego* kategorijas, veikiančias kaip nuolatinės elgesio prižiūrėtojos. Savęs vertinimo poveikiai neveikia tol, kol nėra aktyvuoti, o jų aktyvavimui turi įtakos daug veiksnių. Todėl tas pats elgesys nėra savaime apdovanojamas ar baudžiamas nepriklausomai nuo aplinkybių, kuriomis jis įvyko.

Procesai, kuriais išplėtojamos vidinės sankcijos, yra nuodugniai išnagrinėti. Vis dėlto atrenkamas vidinės kontrolės aktyvavimas ir nutraukimas, kurie turi didelę teorinę ir socialinę svarbą, tik neseniai sulaukė sisteminių tyrimų. Šie procesai pastebimi tuose elgesio modeliuose, kurie teikia naudą pačiam individui, tačiau žeidžia kitus.

Priėmus socialinius ir moralinius elgesio standartus, numatomas savęs pasmerkimas dėl asmeninių elgesio normų pažeidimo paprastai veikia kaip vidinio stabdymo priemonė prieš smerktiną poelgį. Individai paprastai susilaiko nuo veiksmų, kurie sukelia vidines nuvertinimo pasekmes. Jie renkasi veiklas, padedančias užtikrinti pasitenkinimą savimi ir savigarbą. Vidinis sulaikymas paprastai stipriausiai aktyvuojamas tada, kai yra tiesioginis priežastinis ryšys tarp smerktinos elgsenos ir žalingų jo padarinių. Egzistuoja įvairių būdų, kuriais vidinės vertinimo reakcijos gali būti išskirtos iš smerktino elgesio. 6 pav. parodyti keletas momentų proceso, kai kontrolė gali būti nutraukta.

Moralinis pateisinimas

Žmonės paprastai neįsitraukia į smerktiną elgesį, kol patys sau nepateisina veiksmų moralumo. Tai, kas buvo baustina, gali tapti gerbtina, naudojant kognityvų perstruktūravimą. Šio proceso metu smerktinas



6 pav. Mechanizmai, kuriais vidinė kontrolė elgsenai atrenkamai aktyvuojama arba nutraukiama skirtingais proceso etapais

elgesys verčiamas asmeniškai ir socialiai priimtinu, vaizduojant jį kaip būdą moraliems tikslams siekti.

Radikalūs griaunamojo elgesio pokyčiai naudojant moralinį pateisinimą ryškiausiai atsiskleidžia kariniame mokyme. Žmonės, kurie buvo mokomi smerkti žudymą kaip moraliai nepateisinamą, gali greitai būti paversti įgudusiais kovotojais, kurie mažai tejaučia kaltę ir net patiria pasitenkinimą, atimdami žmogaus gyvybę. Užduotis paversti socializuotus vyrus atsidavusiais kovotojais pasiekiama ne per jų asmenybės struktūros, bruožų ar agresyvumo keitimą, o veikiau perstruktūruojant moralinę žudymo vertę taip, kad individas galėtų veikti nevaržomas vidinio pasmerkimo jausmo (Kelman, 1973; Sanford & Comstock, 1971). Pateisindami karą, vieni individai save mato kovojančius su negailestingu engėju, kiti – ginančius savo gyvenimo būdą, treti – saugančius taiką pasaulyje, gelbstinčius žmoniją nuo baisios ideologijos ir pan. Toks aplinkybių perstruktūravimas sukurtas tam, kad net socialiai jautrų žmogų priverstų žiaurias priemones vertinti kaip moraliai pateisinamas, humaniškas. Prievarta tampa moraliai pateisinama, kai teigiama, jog alternatyvūs būdai jau buvo išnaudoti ir kančias, sukeliamas žiaurių kontrpriemonių, nusveria žmonių kančios, kurias sukėlė priešas.

Moralinę žudymo redefiniciją geriausiai atspindi seržanto Yorko, vieno iš garsiausių karo dalyvių šiuolaikinėje istorijoje, atvejis (Ske-

yhill, 1928). Vedamas gilių religinių įsitikinimų, jis užsiregistravo kaip antimilitaristas, asmuo, nesutinkantis dalyvauti karo veiksmuose, tačiau jo gausūs kreipimaisi į karinę vadovybę buvo atmesti. Stovykloje jo būrio vadas pacitavo ištrauką iš Biblijos, kad įtikintų, jog tam tikromis aplinkybėmis krikščionis gali kovoti ir net žudyti. Ir pagaliau viena iš maldų įtikino jį, kad jis tapdamas atsidavusiu kariu gali tarnauti abiem – Dievui ir savo šaliai.

Kareiviai prieš grįžimą į civilinį gyvenimą įtraukiami į resocializacijos procesą, skirtą grąžinti prieš žudymą nukreiptas vidines sankcijas. Prieš paleidimą iš kariuomenės moralinės normos greitai pakeičiamos į tas, pagal kurias žiaurus elgesys vėl sukelia vidinio smerkimo reakcijas.

Per amžius daugybė destruktyvių ir smerktinų veiksmų buvo paversti padoriais, moraliais, žmonių atliktais dėl religijų, dešiniųjų ideologijų ir nacionalistinių imperatyvų. Individai, besilaikantys aukštų moralinių vertybių, yra linkę priešintis abejotiniems socialiniams reikalavimams, verčiantiems elgtis baudžiamai, tačiau jie gali elgtis agresyviai su žmonėmis, kurie pažeidžia jų asmeninius principus (Kenistonas, 1970). Per visą žmonijos istoriją daugybė kentėjo nuo teisuolių kryžiaus žygių dalyvių, pasiryžusių sunaikinti viską, ką laikė blogiu. Elgesys, atitinkantis moralinius ir ideologinius imperatyvus, nebūtinai atspindi nesąmoningą gynybinį mechanizmą, atvirkščiai, veikiau atskleidžia sąmoningą puolimo mechanizmą.

Nors moralinį perstruktūravimą galima gan paprastai taikyti savanaudiškumui ir destruktyviam elgesiui remti, jį taip pat galima pritaikyti siekiant keisti nehumaniškas socialines sąlygas. Apeliuodami į moralę, socialiniai reformatoriai gali naudoti prievartą ar net žiaurumą socialiniams pokyčiams pasiekti. Smarkūs ginčai kyla dėl moralinių kolektyvinių veiksmų, nukreiptų prieš nustatytas praktikas. Individus, užimančius privilegijuotas pozicijas, ne taip paprasta įtikinti atlikti reikalingas permainas, ypač jeigu jos prieštarauja jų interesams; tokiu būdu jų nepajudinamos pozicijos kaip tik ir sukelia socialinį aktyvizmą. Varžovai apibūdina savo prievartinius veiksmus kaip moraliai pateisinamus būdus naikinti kenksmingas socialines tvarkas. Pripažinti

autoritetai, savo ruožtu, smerkia tokį griaunamąjį aktyvizmą, simbolizuojantį netinkamą priemonę agresyviems sprendimams siekti, nes yra alternatyvių būdų skriaudoms atitaisyti.

Yra ir tokių, kurie kaip argumentą priverstiniam aktyvizmui pateisinti taiko aukštą moralinį slenkstį (Bickel, 1974). Šiuo požiūriu neteisėtas elgesys gali būti pateisinamas tik tada, kai tradicinės priemonės neveikia, ir tie, kurie sulaužo įstatymą, daro tai viešai, o savo nusikalstamo elgesio pasekmes priima nesipriešindami. Tokiu atveju savitos neteisingos tvarkos gali būti ginčijamos, kartu išlaikant pagarbą teisminiam procesui. Reikia manyti, kad būtent protestuotojų patirtos kančios išjudina gailiaširdžius piliečius ir taip sutelkia bendrąją paramą, kurios reikia teisėtoms reformoms pradėti. Jeigu varžovai reikalauja atleisti neteisėtą elgesį, tai ne tik žlugdo visą taikaus nepaklusnumo esmę, bet ir tampa moraliai neteisingu reikalavimu. Jeigu individai nesutinka prisiimti atsakomybės už savo veiksmus, kyla pavojus, kad žiaurūs veiksmai ir grasinimai galės būti panaudoti staigiai kilus nuoskaudai. Toliau taip pat aiškinama, kad atviras neteisėtas nepaklusnumas visuotinai priimtinoms taisyklėms atstovaujamoje visuomenėje skatina nepagarbą ir neklusnumą demokratiškoms valdžios institucijoms. Tokiame socialiniame klimate, kur individai veikdami vadovaujasi asmeninėmis moralinėmis normomis ir prievartines taktikas supranta kaip visiškai priimtinas tais atvejais, kai nesutinka su daugumos sprendimais, klesti anarchija.

Tokie individai atmeta moralinius argumentus vadovaudamiesi tik vidiniu supratimu apie tai, kas, jų požiūriu, yra moraliau. Toks supratimas susijęs su bendruomeniniu supratimu. Jų šalininkų ratas gali būti itin platus ir apimti tiek savo valstybės, tiek kitų šalių žmones – taip pat tiesiogiai ar netiesiogiai žalingų institucijų veiksmų viktimizuotus asmenis. Protestuotojų požiūriu, jie veikia vedami moralinio imperatyvo, siekdami sustabdyti kenksmingą elgesį su žmonėmis, kurie yra už sistemos ribų ir todėl neturi galios niekaip keisti ar daryti įtakos politikai. Mažiau galimybių turintys sistemos nariai net tos sistemos viduje stokoja išteklių ir būdų daryti labiau juntamą įtaką. Iš kai kurių atimamos rinkimų teisės, dauguma neturi jokios galios veikti sprendi-

mų priėmimą, o teisiniai būdai ištaisyti jų nuoskaudas daugeliu atvejų lieka bevaisiai. Net jeigu teisminės procedūros būtų atliekamos nešališkai, tik nedaugelis galėtų sau leisti įsivelti į daug lėšų ir laiko kainuojantį ir varginantį procesą. Niekas nėra įpareigotas paklusti valdžiai, kuri tarnauja šališkai, biurokratiniais barjerais apsisaugojusiai ir prievarta besivadovaujančiai sistemai, taigi, remiantis šia logika, kiekvienas turi moralinę teisę nepaklusti. Kai lyderis užsitikrina liaudies, kuri gauna naudos iš išnaudotojiškos politikos, paramą, tikėtina, jog pasipiktinusios mažumos socialinis aktyvumas sukels daugumos priešiškumą, o ne pritarimą. Ir iš tikrųjų žmonės, esantys pranašesnėje padėtyje, kur kas labiau linkę teisinti aukštą prievartos lygmenį kaip socialiai būtiną, o skirtingas nuomones ir prieštaravimus nusistovėjusiai santvarkai vertina kaip prievartinius veiksmus (Blumenthal, Kahn, Andrews, & Head, 1972). Paklusdami griaunamojo protesto baudžiamosioms pasekmėms, varžovai laiko institucines procedūras svarbesnėmis už žmonių gerovę ir tiesiog leidžia sistemai įamžinti jos išnaudotojišką elgesį.

Kaip rodo tolesnis aptarimas, žmonės geba ganėtinai paprastai išdėstyti tam tikra tvarka prievartinių veiksmų, socialinės kontrolės ar socialinių pokyčių moralines priežastis. Konfliktuose dėl valdžios vieno žmogaus smurtas tampa kito nuolankumu. Vienai žmonių grupei ekstremistai yra teroristai, o kitai – kovotojai už laisvę. Štai kodėl moraliniai argumentai, nukreipti prieš prievartą, dažnai lieka neišgirsti. Dėl prieinamumo žiniasklaida, ypač televizija, dažnai naudojama kaip pagrindinis pateisinimo būdas. Mėginant legitimizuoti ir gauti paramą bei kartu diskredituoti oponentą pastaruoju metu vis dažniau pasitelkiamos elektroninės žiniasklaidos priemonės (Ball-Rokeach, 1972). Dėl šių priežasčių visuomenėje kyla susirūpinimas dėl žiniasklaidos teikiamos informacijos turinio, lengvo priėjimo prie jo.

Eufeminis žymėjimas

Priklausomai nuo apibūdinimo veiksmai gali įgyti skirtingas prasmes. Taip eufeminė kalba suteikia galimybę paslėpti tam tikras smerktinas

veiklas ar net suteikti joms teigiamą statusą. Dėl sudėtingos kalbos manieros kenksmingą elgesį galima paversti nekenksmingu, o tie, kurie dėl to elgesio kalti, tokiu būdu gali atsikratyti asmeninės atsakomybės. Eufeminės kalbos pavyzdžiai puikiai atspindėti Dienerio ir jo kolegų tarpasmeninės agresijos tyrime (Diener, Dineen, Endresen, Beaman, & Fraser, 1975). Tyrimo metu buvo pastebėta, jog suaugusieji elgėsi kur kas žiauriau, kai žmogaus užpuolimas buvo vadinamas žaidimu, nei tuo atveju, kai tai buvo vadinama agresija.

Analizuodamas „neatsakingumo" kalbą Gambino (1973) išskiria skirtingas eufemizmų rūšis. Viena forma – švelninantys posakiai, labiausiai paplitusi eufemizmų rūšis. Pasitelkus tam tikru požiūriu „higieniška" kalbėjimo būdą, net žmogaus nužudymas praranda atstumiančią prasmę. Šiuo atveju vartojami tokie pasakymai kaip „nudobti", „įvykdyti užsakymą", „nukenksminti" ir pan. Tokie eufemizmai dažniausiai vartojami tais atvejais, kai žmonių prašoma padaryti ką nors nemalonaus, pavyzdžiui, atleisti ką nors iš darbo, tokiu atveju gali būti sakoma „išleisti nemokamų atostogų". Verslo specialybių studentai dažnai mokomi, kaip reikia meluoti konkurencingose aplinkose; tokį elgesį dėstytojai vadina „strateginiu klaidinimu" (Safire, 1979). Pramogų verslo pramonė gamina daugybę neįtikėtinai žiaurios produkcijos prisidengdama „higieniškais" eufemizmais, tokiais kaip „veiksmo ir nuotykių" filmai (Baldwin & Lewis, 1972). Atominės energijos pramonė taip pat susikūrė tam tikrą eufemizmų žodyną nelaimingiems atsitikimams pavadinti; sprogimas staiga tampa „energijos iškrova", reaktoriaus gedimas – „įprastu nukrypimu nuo normos", o plutonio patekimas į aplinką viso labo „infiltracija" (*San Fransisco Chronicle*, 1979a).

Beasmenė žodžio forma taip pat padeda sukurti įspūdį, kad nusikalstamas veiksmas buvo padarytas ne žmonių, o veikiau nematomų jėgų (Bolinger, 1982). Tokiu atveju atrodytų, jog žmonės veikia mechaniškai ir nėra atsakingi už savo veiksmus. Net negyviesiems objektams kartais priskiriamos kai kurios savybės, pavyzdžiui, „telefono stulpas artėjo man mėginant išvengti susidūrimo" (*San Francisco Chronicle*, 1979b). Gambino toliau parodo, kaip, siekiant sukurti garbingumo aurą, galima ne-

tinkamai naudoti savitą institucinį žargoną. Vieno iš žymiausių XX a. „Watergate" politinio skandalo dalyviai nusikalstamam susitarimui pavadinti vartojo tokius posakius kaip „žaidimo planas", o konspiratorius vadino „komandos žaidėjais". Taigi kalba ir jos išraiškingos metaforos gali būti vartojamos nusikalstamų ar smerktinų veiksmų pobūdžiui pakeisti.

Naudingas lyginimas

Sprendimai apie elgesį iš dalies priklauso nuo to, su kuo tas elgesys lyginamas. Smerktini savo veiksmai gali įgyti padorumo atspalvį, priešpriešinant juos pasipiktinimą keliantiems nežmoniškiems veiksmams. Kuo labiau šokiruojantys lyginimai pateikiami, tuo labiau smerktinas elgesys gali pasirodyti mažareikšmis. Pavyzdžiui, Vietnamo karo rėmėjai sumažino nesuskaičiuojamą aukų skaičių, iškeldami jį kaip priešpriešą kovai su komunistiniu režimu. Kita vertus, karo priešininkai savo prievartą prieš mokymo ir valdžios įstaigas pavertė mažareikšme ar net pagirtina, lygindami ją su savo valstybės karių įvykdytomis skerdynėmis kitose šalyse. Socialiniuose konfliktuose kenksmingas elgesys paprastai menkinamas, kiekvienai pusei giriant savo elgesį ir drauge smerkiant priešininkų kaip pasibaisėtiną.

Kognityvus elgesio perstruktūravimas, pasitelkiant moralinį pateisinimą ir švelninančias ypatybes, yra vienas iš veiksmingiausių būdų vidinei kontrolei nutraukti, kadangi ne tik pašalina viduje sukurtas sulaikymo priemones, bet ir gali sukelti savęs apdovanojimą už žalingą elgesį. Tai, kas kažkada buvo moraliai nepriimtina, tampa pasididžiavimo šaltiniu.

Atsakomybės perkėlimas

Kita atsiribojimo tvarkų rūšis veikia, iškraipydama ar pridengdama ryšį tarp veiksmų ir jų sukeltų padarinių. Žmonės elgsis taip, kaip paprastai nesielgia, jeigu atsakomybę už jų elgsenos sukeltas pasekmes prisiims pripažintas autoritetas (Diener *et al.*, 1975; Milgram, 1974). Atsako-

mybės perkėlimo atvejais žmonės savo veiksmus vertina kaip kylančius dėl valdžios autoritetų valios ir nepripažįsta asmeninės atsakomybės. Kadangi jie nelaiko savęs veiksmų kaltininkais, kartu apsisaugo nuo savęs pasmerkimo reakcijų. Atsakomybės perkėlimas ne tik susilpnina galimybę pasipriešinti savo žalingiems veiksmams, bet ir sumažina rūpestį gerove tų, kurie yra skriaudžiami (Tilker, 1970).

Atsiribojimas nuo vidinio smerkimo padarius žiauriausius nusikaltimus geriausiai atsiskleidžia socialiai sankcionuotose masinėse žudynėse. Nacių lagerių komendantai ir jų pavaldiniai nejautė arba jautė mažą asmeninę atsakomybę už jų precedento neturinčius nežmoniškus darbus. Jie, jų manymu, tiesiog vykdė įsakymus. Siekiant sustabdyti tokius instituciškai sankcionuotus žiaurumus, buvo sukurti Niurnbergo protokolai, skelbiantys, jog net aukščiausios valdžios įsakymas vykdyti nežmoniškus veiksmus neatleidžia jų vykdytojų nuo atsakomybės. Vis dėlto nugalėtojai nėra linkę vertinti savęs kaip nusikaltėlių, todėl tarptautinės teisingumą vykdančios institucijos negali vienodai taikyti bausmių nugalėtojams ir pralaimėjusiems.

Tyrimuose, nagrinėjančiuose kontrolės nutraukimą dėl atsakomybės perkėlimo, valdžios institucijos ganėtinai atvirai sankcionuoja baudžiamuosius veiksmus ir prisiima atsakomybę už pasekmes. Tačiau atsakomybė už nežmoniškus žiaurius veiksmus retai prisiimama taip lengvai, kadangi niekas nenori būti atsakingas už tokį elgesį. Vyresnieji, siekdami sumažinti savigarbos praradimą ir riziką, dažnai skatina ir atleidžia smerktiną elgesį klastingais būdais, sudarydami įspūdį, jog nežino, kas vyksta. Be to, numatomas sankcionuoto žiauraus elgesio ketinimas taip paslepiamas, kad nei jo iniciatoriai, nei kaltininkai nesuvokia savo veiksmų kaip smerktinų. Kai priekaištingi veiksmai išaiškėja, jie dažniausiai oficialiai pateikiami kaip atskiri atvejai, kurie atsirado dėl įvairių nesusipratimų.

Tam tikras socialinių veiksnių skaičius palengvina vieno asmens atsakomybės perkėlimą kitiems. Aukštas pateisinimo ir socialinio sutarimo dėl moralės lygmuo taip pat padeda perleisti atsakomybę ir asmeninę kontrolę kitiems. Valdžios legitimumas šiuo atveju taip pat

yra lemiamas veiksnys. Kuo daugiau valdžios turi individas ar individų grupė, tuo daugiau teisėtumo, pagarbos ir prievartos galios atributų jie kontroliuoja ir tuo daugiau žmonės yra linkę jiems paklusti (Milgram, 1974; Powers & Geen, 1972).

Nuo asmeninės atsakomybės sudėtinga atsiriboti ypač tada, kai ji akivaizdžiai susijusi su asmens veiksmais. Vadinasi, žmonės yra linkę nepaklusti kenksmingiems valdžios įsakymams, jeigu iš pat pradžių mato, kad tokie jų veiksmai skaudina kitus (Milgram, 1974; Tilker, 1970).

Paklusnūs pavaldiniai nebūtinai atsiriboja nuo visos atsakomybės. Jei taip būtų, jie turėtų elgtis kaip robotai, veikti tik tada ir tik taip, kaip jiems liepta. Iš tikrųjų atlikdami savo pareigas jie yra kur kas sąmoningesni ir turintys vidinę kryptį. Būti geru pavaldiniu yra didelė atsakomybė. Situacijose, kuriose pasireiškia paklusnumas valdžiai, žmonės vykdo įsakymus iš dalies tam, kad gerbtų prisiimtus įsipareigojimus (Mantell & Panzarella, 1976). Reikėtų išskirti du atsakomybės lygmenis – pareigą vyresnybei ir atsakingumą už savo veiksmų padarinius. Vidinė sistema tarnaujant valdžiai veiksmingiausia tada, kai sekėjai prisiima asmeninę atsakomybę būti paklusniais vykdytojais, kartu perkeldami kitiems atsakomybę dėl jų elgesio sukeltų pasekmių. Sekėjai, kurie neprisiimtų atsakomybės nebūdami suvaržyti pareigos jausmo, būtų ganėtinai nepatikimi.

Atsakomybės sklaida

Stabdančioji asmens reakcijų jėga silpnėja tada, kai priežastinį ryšį tarp elgsenos ir kilusių pasekmių užtemdo atsakomybės už baustiną elgesį išsklaidymas. Tai atsitinka keliais būdais. Pirmiausia atsakomybė gali būti išsklaidoma išskaidant veiklas. Daugeliu atvejų pagrindiniam tikslui pasiekti reikalingas daugelio žmonių indėlis, kiekvienam jų atliekant darbo dalis, kurios iš esmės dažnai atrodo nekenksmingos. Dalinis indėlis gana paprastai atsiejamas nuo galutinio kūrinio. Kai veikla nusistovi ir standartizuojama į užprogramuotas dalines funkcijas, dėmesys nuo kiekvieno atskiro veiksmo svarbos nukrypsta į dėmesį dalinio darbo detalėms (Kelman, 1973).

Komandinis sprendimų priėmimo būdas yra dar vienas biurokratinio darbo pavyzdys, kuris priverčia paprastai malonius žmones elgtis nežmoniškai, kadangi atskiras individas nejaučia asmeninės atsakomybės už bendrai priimtus sprendimus. Tokiose situacijose, kai atsakingi visi, iš tikrųjų neatsakingas niekas. Tam tikros socialinės struktūros pasitelkia įvairius įmantrius mechanizmus, kad užtemdytų atsakomybę dėl sprendimų, kurie kitus paveiktų nepalankiai. Kolektyviniai veiksmai – tai dar vienas išsklaidymo būdas, siekiant silpninti asmeninius suvaržymus. Bet kokia grupės asmenų padaryta žala visada gali būti priskiriama kitiems tos grupės nariams. Žmonės linkę elgtis žiauriau, kai atsakomybė priskiriama visai grupei, nei tais atvejais, kai laiko save atsakingais už savo veiksmus (Bandura, Underwood, & Fromson, 1975; Diener, 1977; Zimbardo, 1969).

Jokiu būdu nenorime pasakyti, kad bendra atsakomybė negali būti teisinga. Gali susidaryti situacija, kai, bandant įtikinti skirtingiems šalininkams, tie patys veiksmai vienai grupei gali būti naudingi, o kitai – žalingi. Turint galvoje, kad skirtumai ne visada yra suderinami, kažkas neišvengiamai gali nukentėti nepriklausomai nuo to, kas bus daroma. Tie, kurie privalo priimti sunkius sprendimus ir atlikti ne pačius maloniausius veiksmus, padalydami atsakomybę, gali sumažinti asmeninį distresą. Nepasidaliję šios naštos, jie ilgai funkcionuoti negalėtų.

Žmonės dažnai elgiasi žalingai ne todėl, kad atsakomybė išsklaidoma formaliais organizacijos pertvarkymais, o todėl, kad jie visi rutiniškai įsitraukia į veiklas, kurios prisideda prie neigiamų pasekmių. Jie teršia aplinką automobiliais, išnaudoja savo aplinkos energetinius išteklius. Kuo kenksmingesni kolektyviai sukurti padariniai, tuo žmonės jaučiasi mažiau asmeniškai atsakingi už juos (Shippee & Christian, 1978).

Pasekmių nepaisymas ar iškraipymas

Papildomas būdas švelninti vidinės bausmės reakcijas – nepaisyti ar klaidingai aiškinti veiksmo pasekmes. Kai žmonės veikia kenkdami kitiems, siekdami asmeninės naudos ar skatinami socialinių priežasčių,

jie vengia pripažinti veiksmų sukeltą žalą arba kuo labiau sumažina ją. Jie noriai prisimena ankstesnę informaciją apie potencialią jų elgesio naudą, tačiau stengiasi nepaisyti žalingų jų veiksmų padarinių (Brock & Buss, 1962, 1964). Veikdami vieni žmonės labiau linkę sumažinti pasekmių žalą, nors tokiu atveju atsakomybės išvengti yra sunkiau (Mynatt & Herman, 1975). Be to, selektyvus nedėmesingumas ir kognityvus iškraipymas gali įgyti įvairių aktyvių formų. Pavyzdžiui, tabako gaminių kompanija samdo mokslininką, kad šis diskredituotų įrodymus, jog rūkymas labai kenkia sveikatai. Tol, kol žalingų vieno žmogaus veiklos padarinių nepaisoma, jie sumažinami ar iškraipomi, nebūtina aktyvuoti vidinio smerkimo mechanizmą.

Santykiškai lengva skaudinti kitus, jeigu jų kančios nėra matomos, o fizinis priežastinis ryšys tarp veiklos ir pasekmių yra laikinai nutolęs. Mechanizuoti karo veiksmai, kurių metu daugybė žmonių dėl destruktyvių jėgų gali būti pasmerkti myriop, iliustruoja tokį nuasmenintą elgesį. Net aukštas asmeninės atsakomybės lygmuo mažai tesulaiko nuo veiklos, jeigu nėra atgalinio ryšio, parodančio kitų patiriamas kančias ir skausmą (Tilker, 1970). Ir, atvirkščiai, kai žmonės gali matyti ir girdėti jų veiksmų sukeltas žmonių kančias, netiesiogiai sukeltas sutrikimas ir savigrauža veikia kaip stabdomoji jėga. Pavyzdžiui, tirdamas karo agresiją Milgram (1974) pastebėjo, kad, aukos skausmui įgijus labiau personalizuotą pavidalą, mažėja paklusnumas žiauriems įsakymams.

Dauguma organizuotų struktūrų sukuria hierarchines vadovavimo grandis, kuriose vadovaujantieji iškelia uždavinius, tarpininkai perduoda juos vykdytojams, o šie juos vėliau ir įgyvendina. Kuo toliau individai yra nuo galutinio rezultato, tuo silpnesnę varžančią įtaką jiems daro numatomos pasekmės. Kilham ir Mann (1974) įdomiai pastebėjo, jog išsilaisvinimas iš vidinės kontrolės hierarchinėje vadovavimo sistemoje lengviausiai pasiekiamas tarpininkams – jie nėra nei atsakingi už pagrindinių sprendimų priėmimą, nei už jų vykdymą. Atlikdami tarpininkų vaidmenį tokie individai modeliuoja paklusnų elgesį ir prisideda prie jų vadų ir vykdytojų veiksmų legitimizavimo. Pagal šias prielaidas tarpininkai yra kur kas paklusnesni destruktyviems

įsakymams nei tie, kurie tuos įsakymus turi vykdyti ir vėliau susidurti su jų rezultatais (Kilham & Mann, 1974).

Nužmoginimas

Galutinis vidinės kontrolės nutraukimo būdų rinkinys yra susijęs su pasekmėmis gavėjams. Vidinių vertinančių reakcijų stipris iš dalies priklauso nuo to, kaip nusikaltėlis vertina žmones, į kuriuos yra nukreiptas elgesys. Kito žmogaus suvokimas dėl suvokto panašumo didina mūsų jautrumą kitiems. Mus labiau paliečia panašių į mus asmenų džiaugsmai ir skausmai nei nepažįstamų ar asmenų, kurie yra tarsi nužmoginti. Iš asmeninių pozicijų suvokiant kitų patiriamą neigiamą poveikį, kančios dar labiau išryškėja. Taigi sunku blogai elgtis su žmogumi, nesukeliant savęs pasmerkimo grėsmės.

Žmonės be jokių užuojautos reakcijų ar savęs nuvertinimo gali išnaudoti ir žudyti gyvūnus žaidimo, maisto tikslais arba tiesiog dėl to, kad jie trukdo. Vidinės sankcijos už blogą elgesį su žmonėmis gali būti panašiai užblokuotos ar nubukintos, atimant iš jų žmogiškas savybes. Kartą nužmoginti, jie daugiau nebesuvokiami kaip asmenys, turintys jausmus, viltis ir rūpesčius, tačiau kaip nežmogiški objektai, pažeminamai vadinami „stuobriais", „pederastais" ar „negrais". Tokie objektai yra tikriausiai nejautrūs blogam elgesiui ir gali būti paveikti tik dar primityvesniais metodais. Jeigu atėmus iš nemėgstamų asmenų žmogiškas savybes vis dar išlieka priekaištai sau, juos galutinai galima pašalinti, priskyrus tiems objektams žvėriškas, gyvuliškas savybes. Jie tampa „išsigimėliais", „kiaulėmis" ir kitomis žvėriškomis būtybėmis. Daugelį metų vergai, moterys, juodadarbiai, religinės ir rasinės mažumos buvo vertinami kaip kilnojamasis turtas ar nežmogiški objektai (Ball-Rokeach, 1972).

Tarpasmeninės agresijos tyrimai patvirtina nužmoginimo poveikį savęs suvaržymams (Bandura, Underwood, & Fromson, 1975). Nužmoginti individai yra daugiau nei du kartus dažniau baudžiami už asmenis, kuriems yra suteiktos žmogiškos savybės arba kurie yra pavaizduoti neasmeniškai. Jei bausmės neduoda rezultatų, tai tik pa-

tvirtina nužmogintų asmenų žemą vertę ir pateisina dar blogesnį elgesį. Baudžiamąjį elgesį lydinčių kognityvių veiksnių analizė rodo, kad nužmoginimas skatina įvairias save pateisinančias, atleidžiančias nuo atsakomybės mintis. Nukreipdami savo elgesį į asmenis, iš kurių atimtas žmogiškumas, žmonės retai smerkia baudžiantį elgesį ir kuria nuo atsakomybės atleidžiančius pateisinimus. Priešingai, žmonės griežtai nepritaria ir retai pateisina baudžiančių veiksmų taikymą, sąveikaudami su asmenimis, suvokiamais kaip žmogiškos būtybės.

Daugelis šiuolaikinio gyvenimo sąlygų yra palankios nuasmeninimui ir nužmoginimui atsirasti (Bernard, Ottenberg, & Redl, 1965). Biurokratija, automatiškumas, urbanizacija, aukštas socialinis mobilumas leidžia žmonėms bendrauti vieniems su kitais nuasmenintai, anonimiškai. Be to, dėl socialinio žmonių skirstymo į savos ir svetimos grupės narius atsiranda susvetimėjimas, skatinantis nužmoginimą. Svetimus galima lengviau vaizduoti bejausmiais nei asmeniškai pažįstamus.

Tam tikromis sąlygomis institucinės galios naudojimas gali asmenis nuvesti nužmoginimui palankiu keliu. Tai dažniausiai nutinka tada, kai valdžią turintys asmenys kitų atžvilgiu taiko prievartą, o jų elgesio nekontroliuoja atitinkamos instancijos. Kipnis (1974) nustatė kelis procesus, kuriais jėga gali nuvertinti kitus galią turinčių žmonių akyse. Taip lengvai gali nutikti asmenims, kontroliuojantiems kitus žmones ir institucijas, kurie dėl perdėto kitų meilikavimo gali susikurti sureikšmintą savasties vaizdą. Jei asmenys vadovauja institucijoms, kurių vertė matuojama pagal produktą ir naudą, materialus pelnas gali tapti labiau vertinamas nei jį pagaminę žmonės. Tai akivaizdu sporto ir meno srityse. Kai tik tokios veiklos tampa komercinės, į jų atlikėjus imama žiūrėti kaip į vienkartinius daiktus, reikalingus tol, kol jie teikia naudos.

Kipnis (1974) parodo nors ir trumpai pasireiškusios vienašališkos jėgos nuvertinamus padarinius. Palyginti su studentų konsultantais universitete, galinčiais pasikliauti tik savo įtikinėjimo gebėjimais, asmenys, kurie gali daryti poveikį darbininkų elgesiui pinigais, linkę mažiau galvoti apie pastarųjų gebėjimus ir vertina juos kaip objektus, kuriais galima manipuliuoti siekiant priversti dirbti, todėl ir bendrauti su jais neturi jokio noro. Tokia situacija, kai individai turi galios pri-

versti kitus jiems paklusti, sustiprina manipuliacines nuostatas ir skatina valdomųjų nuvertinimą, taip pat kartotinai pavaizduota Zimbardo sumodeliuotame kalėjimo eksperimente (Haney, Banks, & Zimbardo, 1973). Koledžo studentai, atsitiktinai paskirti teritorijos apsauginiais, po kiek laiko pradėjo piktnaudžiauti savo įgaliojimais. Laisvės apribojimo institucijose net elgesio su ten laikomais asmenimis metodai gali būti iškreipti į bausmes, o žmonėms, kurie naudoja tuos metodus, yra įgalinti žiauriai elgtis, pastebimai trūksta atitinkamų saugos priemonių (Opton, 1974).

Žmonės, turintys tam tikrą subordinuotą statusą, dažnai buriasi į grupes, taip stengdamiesi sumažinti galios disbalansą. Kolektyvinę galią jie naudoja ne tik gyvenimo kokybei pagerinti, bet ir siekdami išsaugoti savo vertės ir žmogiškąjį orumą. Profesionalūs sportininkai yra viena iš tokių grupių, ieškančių galimybės pakeisti savo statusą iš „prekių", kurios yra savininkų parduodamos ir keičiamos, į darbuotojus, galinčius rinktis komandas ir atlygį (Garvey, 1979).

Psichologiniai tyrinėjimai pirmiausia nukreipti į tai, kaip nužmoginimas ir kiti sau atleidžiantys būdai atskleidžia blogąsias žmonių savybes. Ryškiausi neigiami atradimai, be abejo, atkreipia didžiausią dėmesį. Taip, pavyzdžiui, Milgramo tyrimo rezultatai parodė, jog net iš esmės gerus žmones galima įkalbėti blogiems darbams. Norint priversti žmones įvykdyti kenksmingus veiksmus, visuomet šalia jų fiziškai privalo būti prižiūrėtojas, kuris kartotinai įsakinėtų jiems veikti, net girdėdamas jų nusiskundimus ar prieštaravimus. Panašių žodinių įsakymų, duotų per atstumą, dažniausiai tiesiog nepaisoma ir jie nevykdomi. Helm ir Morelli (1979) pažymi, jog tai vargu ar yra aklo paklusnumo valdžiai pavyzdys. Be to, retai pažymimas vienodai stulbinantis pastebėjimas, kad žmonės ryžtingai atsisako elgtis žiauriai, net esant griežtiems valdžios įsakymams, jei jie nors kiek personalizuoja situaciją (pavyzdžiui, jeigu jie mato auką ar agresyvių veiksmų turi imtis tiesiogiai). Ypatingas dėmesys elgesio negatyvumui čia suprantamas, atsižvelgiant į žmonių žiauraus elgesio vienų su kitais paplitimą ir žalą. Vis dėlto teoriniu ir socialiniu požiūriu svarbi humanizavimo galia,

kaip jėga, neutralizuojanti žalingą elgesį. Šios srities tyrimai parodo, jog net esant susilpnėjusioms vidinio atgrasumo reakcijoms individui nepaprastai sunku elgtis žiauriai su kitais, jeigu žmonės, prieš kuriuos nukreipta agresija, yra sužmoginti ir suasmeninti (Bandura, Underwood, & Fromson, 1975). Bendražmogiškų savybių išryškinimas gali atskleisti gerąsias žmonių savybes.

Mažėjanti humanizacijos įtaka bene ryškiausia situacijose, susijusiose su prievarta, pasibaigiančia mirtimi. Dauguma pagrobėjų prisipažįsta, jog jiems itin sunku nuskriausti savo auką, kai ją pažįsta asmeniškai. Nusikalstamoms grupuotėms dažnokai tenka samdyti žudikus iš kitų miestų, kadangi gaujos nariai, asmeniškai pažįstantys auką, dažnai negeba patys nuspausti gaiduko. Dauguma žmonių pritaria mirties bausmei, tačiau kuo daugiau jie sužino apie bylos aplinkybes ir nusikaltėlio asmenybę, tuo mažiau yra linkę vykdyti bausmę (Ellsworth, 1978). Kaip aiškina Ellsworth, žmonės, neturėdami informacijos apie nusikaltėlio asmenybę, susikuria žiauriausio nusikaltėlio įvaizdį, kuris ir nuteikia juos pritarti mirties bausmei.

Kaip ir kituose kontrolės nutraukimo mechanizmuose, taip ir šiame yra tam tikros sąlygos, kurioms esant emocinis nešališkumas gali tarnauti humaniškiems tikslams. Tam tikrų profesijų atstovai kiekvieną dieną susiduria su žmonėmis, patiriančiais kančias ir skausmą, pavyzdžiui, gydytojai ir chirurgai mato daugybę kenčiančių pacientų. Daugumos žmonių, su kuriais dirba psichoterapeutai, gyvenimas kupinas kančių. Socialinės rūpybos darbuotojai taip pat susiduria su tarytum nesibaigiančia seka žmonių, nualintų skurdo, ligų ir kitų nepriteklių. Jeigu jie visiškai susitapatintų su klientų kančiomis, būtų pernelyg emociškai sukrėsti, kad gebėtų jiems padėti. Kai kuriais atvejais kitų žmonių kančių personalizavimo susilpnėjimas padeda mažinti asmeninį stresą (Maslach, 1982).

Kasdien susiduriant su žmonių sunkumais labai paprasta rutinizuoti ir nuasmeninti paslaugas iki tokio lygmens, kad žmonės bus vertinami kaip iš dalies žmogiški objektai. Suvokus savo negebėjimą duoti naudos, apima nuobodulys ir apatija. Maslach ir kolegos (Maslach &

Jackson, 1982; Maslach & Pines, 1977) nustatė tris tokio „perdegimo sindromo" ypatybes: nuasmeninimas, emocinis išsekimas ir žemas pasiekimų darbe potyris. Panašu, kad sveikatos ir socialinių paslaugų darbuotojai yra patys pažeidžiamiausi. Tokiais atvejais pagarbą ir nešališką rūpestį keičia abejingumas, net beširdiškumas. Paslaugų kokybė ir personalo moralė krinta. Maslacho teigimu, toks nusilpimas, keliantis pavojų daugeliui paslaugas teikiančių profesionalų, labiau priklauso ne nuo specialistų asmeninių savybių, o nuo stresą keliančio darbo pobūdžio ir struktūros. Šiems veiksniams, prisidedantiems prie žmonių nusilpimo ir nuasmeninimo, galima priskirti ilgą ir platų kontaktą su kenčiančiais žmonėmis; retas pertraukas, skirtas neasmeniniam darbui, kuris mažintų emocinę įtampą; nuolatinę darbo rutiną; asmeninės įtakos darbinei veiklai ir politikai darbe trūkumą; retą atgalinį ryšį su darbo kokybe; negebėjimą atsikratyti minčių apie darbą ne darbo valandomis; socialinės paramos, gautos iš kolegų ir lengvinančios naštą, trūkumą. Šį procesą greitina ir susidūrimas su ciniškų bei nuasmeninančiu kitų darbuotojų požiūriu į kenčiančius žmones.

Kaltės priskyrimas

Kita priemonė, taikoma savęs pateisinimo tikslais, yra kaltės priskyrimas patiems nuskriaustiesiems. Žalingas sąveikas paprastai sudaro tarpusavyje susijusių veiksmų, kuriuose aukos retai būna nekaltos, grupės. Iš įvykių grandinės visada galima pasirinkti pavienį priešininko gynybinio elgesio atvejį ir laikyti jį pradiniu atskaitos tašku. Tokiu būdu kenksmingas elgesys tampa pateisinama gynybine reakcija į agresyvią provokaciją. Visuomenės lygmeniu priešiškos socialinės tvarkos gali sukurti žmogiškas silpnybes, kurias tuomet galima panaudoti kaip pateisinamus aukų trūkumų ar bevertiškumo įrodymus. Tačiau šiuo atveju aukos taip pat nėra visiškai nekaltos, kadangi iš dalies savo elgesiu jos prisideda prie savo sunkios padėties. Aukas dėl to galima kaltinti už kančių sukėlimą sau. Pasiteisinti galima ir priskiriant smerktiną elgesį aplinkybėms, o ne asmeniniams sprendimams. Kaltinant kitus

arba aplinkybes, galima ne tik pateisinti savo veiksmus, bet ir išgyventi net teisingumo jausmą dėl tokio elgesio.

Viktimizacijos stebėtojams, kaip ir kaltininkams, pasekmes sukelia polinkis nelaimėje įžvelgti kaltę. Suvokdami aukas kaip iš dalies atsakingas už savo kančias, stebintieji menkina auką (Lerner & Miller, 1978). Nuvertinimas ir pasipiktinimas, kilęs priskyrus atsakomybę už kančias pačioms aukoms, sudaro galimybę moraliai pateisinti dar blogesnį elgesį. Tai, kad kaltės priskyrimas gali sukelti nuvertinimą ir moralinį pateisinimą, rodo, jog įvairūs išlaisvinimo mechanizmai yra dažnai susiję ir veikia kartu mažindami vidinę kontrolę.

Remiantis įrodymais, galima teigti, kad šie atslopinimo mechanizmai lengvina ir lytinę vyrų prievartą moterų atžvilgiu. Žagintojai ir į prievartą linkę vyrai pritaria mitui, kuriame slypi įvairūs mechanizmai, leidžiantys pašalinti moralinę cenzūrą (Feild, 1978; Malamuth, 1981b). Šie įsitikinimai priskiria atsakomybę prievartos aukoms, kurios, manoma, seksualiai provokuojančia išvaizda, elgesiu ir silpnu pasipriešinimu seksualiniam užpuoliui prisišaukia bėdą. Vyrai kaltina prievartos aukas dažniau nei moterys. Pasekmių prievartos aukoms menkinimas ir iškraipymas yra kitas suvaržymų išlaisvinimo mechanizmas. Numatoma vidinė cenzūra yra pašalinama, kai trauminis lytinio išpuolio poveikis iškreipiamas į aukai keliantį malonumą. Tokie suvaržymus pašalinantys mąstymo būdai numato polinkį į prievartą, o lytinis požiūris, frustracija ir lytinio gyvenimo kokybė – ne (Briere & Malamuth, 1983).

Tarpkultūriniai tyrimai rodo, kad agresyvus seksualumas yra kultūros vyrų dominavimo ideologijos išraiška (Sanday, 1981). Prievarta yra paplitusi tose visuomenėse, kuriose smurtas yra gyvenimo būdas, vyrauja vyrų pranašumas, agresyvus seksualumas yra vertinamas kaip vyriškumo ženklas, o moteris traktuojama kaip nuosavybė. Prievarta yra reta visuomenėse, kurios nepripažįsta tarpasmeninės agresijos, pritaria seksualinei lygybei ir gerbia moteris. Kultūrinė ideologija, vertinanti vyrų dominavimą ir agresyvų seksualumą, silpnina vidinę cenzūrą lytinės prievartos atžvilgiu. Kultūrinės tvarkos, nuvertinančios moterų vaidmenį, ir klestinti pornografijos pramonė, nužmoginanti moteris,

prisideda prie tolesnio agresijos moterų atžvilgiu slopinimo mažinimo (Malamuth & Donnerstein, 1983).

Pateisinta prievarta gali turėti dar žalingesnių pasekmių nei pripažintas žiaurumas. Blogas elgesys, neapgaubtas teisingumo skraistės, paverčia nusikaltėlį nepakaltinamu. Tačiau jeigu kaltė įtikinamai priskiriama aukai, ši gali įtikėti tokiomis žeminančiomis savybėmis (Hallie, 1971). Be to, kaltės priskyrimą dažnai lydi įprastos diskriminacinės socialinės tvarkos, kurios kuria sąlygas nesėkmėms ir teisina blogą elgesį. Taigi pateisintas nežmoniškumas greičiau nei nepateisintas sukels aukos savęs pasmerkimą.

Laipsniškumas ir vidinis atslopinimas

Pirmiau aptarti vidinio atslopinimo mechanizmai savaime nepadaro atidaus, malonaus žmogaus neprincipingo ar beširdžio. Veikiausiai toks pokytis bus pasiektas per laipsnišką vidinį atslopinimą, ir žmogus pokyčių gali net nepastebėti. Pirmiausia individai raginami atlikti abejotinus veiksmus, kuriuos jie šiek tiek smerkia, bet gali toleruoti. Veiksmus kartojant, individų diskomforto ir priekaištavimo sau jausmas silpnėja, pakenčiamumo laipsnis didėja, kol veiksmai, vertinti kaip atstumiantys, gali būti atlikti nepatiriant didesnio streso. Didėjantis vidinis atslopinimas spartėja, jei žmonės, patyrę blogą elgesį, netenka žmogiškųjų savybių (Bandura, Underwood, & Fromson, 1975).

Tokio kontrolės nutraukimo mechanizmų pavyzdžių dažniausiai galima rasti su karine ir politine prievarta susijusiuose atvejuose. Tai gali sudaryti įspūdį, jog atrenkamasis kontrolės nutraukimas iš vidinių sankcijų atsiranda tik esant nepaprastoms aplinkybėms, tačiau tikrovėje yra kaip tik atvirkščiai. Tokie mechanizmai veikia kasdienėse situacijose, kuriose padorūs žmonės net nesusimąstydami atlieka aplinkai žalingus veiksmus, siekdami interesų ar pelno. Kad būtų panaikintos vidinės sankcijos ir apsaugota savigarba, reikalinga savireabilitacija. Pavyzdžiui, institucinė diskriminacija, tvarka, kuri daro didelę žalą aukoms, reikalauja socialinio pateisinimo, kaltės perkėlimo, nužmoginimo, nuasmeninto tarpininkavimo atliekant tam tikrus veiksmus ir nedėmesingumo tokios veiklos ža-

lingoms pasekmėms. Skirtingos pramonės šakos, kiekviena savitai visuomeniškai pasiteisindama, sukelia žalingas pasekmes dėl savo produkcijos ar po gamybos proceso į aplinką patenkančių teršalų.

Vidinis atslopinimas ir saviapgaulė

Kyla klausimas, ar vidinis atslopinimas apima ir saviapgaulę. Dėl negalėjimo vienu metu būti ir apgaviku, ir apgautuoju, daugybė filosofijos krypčių analizuoja, ar tiesioginė saviapgaulė iš viso egzistuoja (Bok, 1980; Champlin, 1977; Haight, 1980). Logiškai neįmanoma savęs įtikinti kažkuo, ką žinai esant netiesa. Vadinasi, analitinė užduotis yra nukreipta paaiškinti reiškinį, dažnai neteisingai aiškinamą kaip saviapgaulę. Autoriai, kurie mano, jog saviapgaulė yra natūralus reiškinys, dažnai mėgina išspręsti paradoksą, pasitelkdami susidvejinusias asmenybes ir vaizduodami vieną iš jų kaip neįsisąmonintą. Tačiau toks aiškinimo būdas veikiau naikina šį reiškinį nei jį paaiškina. Asmenybės susidvejinimo koncepcija nepaaiškina, kaip sąmoningoji pusė gali meluoti neįsąmonintajai, nežinodama, kuo toji tiki. Apgaunančioji pusė turi žinoti, kuo apgautoji tiki, kadangi pati apgaulės sąvoka reiškia sąmoningą klaidinimą, faktų iškraipymą. Saviapgaulė numano žinojimą, kuo individas tiki, taip siekiant sugalvoti apgaulę ir įtikinti individą tuo, ką jis mano esant klaidinga (Champlin, 1977). Skirtingi sąmoningumo lygmenys pateikiami kaip kitas galimas paradokso sprendimo būdas. Sakoma, kad „giliai širdyje" žmonės žino, kuo tiki. Mėginimas iš naujo „supažindinti" susidvejinusios asmenybės puses grąžina svarstymus, kaip apgavikas ir apgautasis gali būti vienas ir tas pats asmuo tuo pačiu metu, į ankstesnę padėtį. Žmonės, be abejo, dažnai neteisingai vertina įvykius, klysta dėl šališkumų, ir tai rodo jų nesąmoningumą. Tačiau to nederėtų painioti su melavimu sau.

Žmonių vertybės ir įsitikinimai atsiliepia tam, kokios informacijos jie ieško ir kaip aiškina tai, ką pamato ar išgirsta. Daugelis stengiasi išlaikyti ar padidinti teigiamą savęs vertinimą, todėl neieško savo kaltės įrodymų ar kenksmingų jų veiksmų padarinių. Atrenkamasis vidinis

demonstravimas ir iškraipytos įvykių interpretacijos, patvirtinančios esamus įsitikinimus, atspindi šališką savęs įtikinimą, o ne saviapgaulę. Būti suklaidintam išankstinės nuomonės dar nereiškia meluoti sau. Saviapgaulė dažnai sužadinama, kai žmonės renkasi nepaisyti galimų jiems nenaudingų įrodymų. Galima ginčytis, kad individai turi tikėti įrodymų pagrįstumu norėdami jų išvengti, antraip nežinotų, ko turėtų vengti. Tačiau nebūtinai taip yra. Ištikimi sąjungininkai dažniausiai nešvaisto laiko kruopščiam priešininkų argumentų nagrinėjimui, nes iš anksto yra įsitikinę jų klaidingumu. Susidūrę su įrodymais, kurie tariamai abejoja jų įsitikinimais, jie kvestionuoja jų patikimumą, nekreipia dėmesio į įrodymų tinkamumą ar iškreipia juos taip, kad šie atitiktų jų įsitikinimus. Tačiau jeigu įrodymai yra ganėtinai įtikinami, jie pritaiko savo įsitikinimus taip, kad šie tiktų prieštaringiems įrodymams. Kur kas įdomesni yra žmonės, kurie abejoja savo įsitikinimais ir vengia ieškoti tam tikrų įrodymų, kadangi suvokia, jog įrodymai gali sugriauti jų įsitikinimus. Iš tikrųjų jie gali manevruoti ir mintimis, ir veiksmais, siekdami išvengti sužinoti tikrosios situacijos padėties. Įtariant kažką esant ne tuo, kas jis iš tikrųjų yra. Į nuovokas dažnai gali būti neatsižvelgiama manant, kad jos tiesiog blogai suvokiamos. Tol, kol individas nesužino tiesos, tol tai, kuo jis tiki, nėra laikoma klaidinga. Both Haight (1980) ir Fingarette (1969) skiria nemažai dėmesio procesui, kurio metu žmonės vengia skaudžios tiesos nesiimdami veiksmų tai tiesai išsiaiškinti, arba nesiaiškindami, ką daro ne taip ar padaro nepakankamai, kad ją sužinotų. Esant netikrumo jausmui, įrodymų, leisiančių tikėti tuo, kuo norima tikėti, vengimas yra tik iliuzija, kad viskas yra gerai, bet tai nėra tas pats kaip tikėjimas tuo, kas žinomai yra klaidinga. Tai nėra ir per didelis tikėjimas turint prieštaringų įrodymų, kuriais netikima ar kurie naujai aiškinami apgaulės atveju.

Vidinis atslopinimas apima ne tik vidinės cenzūros mažinimą. Žmonėms taip pat rūpi, kaip jie, įsitraukdami į moraliai įtartiną elgesį, atrodo kitų akyse. Tai į procesą įpina tarpasmeninio vertinimo veiksnį. Haight (1980) tvirtina, kad daugeliu vadinamųjų saviapgaulės atvejų iš tikrųjų asmenys supranta tikrovę, kurią mėgina neigti, bet siekia, kad viešai tai atrodytų kaip savęs apgaudinėjimas. Taigi kitiems lieka neaiš-

ku, kaip vertinti asmenis, kurie, regis, siekdami išvengti nemalonios tiesos, taip nuoširdžiai save klaidina. Tokios viešos pastangos skirtos užkirsti kelią socialiniams priekaištams. Kai žmonės sugaunami tokioje pačioje keblioje padėtyje, tai gali baigtis vieša kolektyvine pretenzija.

Vidinio atslopinimo mechanizmai apima kognityvias ir socialines machinacijas, tačiau ne pažodinę saviapgaulę. Moralinio pasiteisinimo atveju žmonės, suklaidinti asmenų, kuriais jie pasitiki, gali įtikėti, kad žiaurios priemonės yra moraliai teisingos, kadangi jos padės žmonėms atsikratyti tironijos. Pavojus ir nauda gali būti pavaizduoti labai tiksliai, perdėtai ar santūriai, siekiant paslėpti mažiau garbingus ketinimus. Tas pats įtikinėjimo procesas tinka ir vidiniam atslopinimo, pasiekto nužmoginant ar kaltinant priešininką, atvejui. Kilus konfliktui, nuomonės kūrėjai vaizduoja priešininkus kaip iracionalius, barbariškus, prasikaltusius (Ivie, 1980), šitaip atitinkamai nuspalvindami viešus įsitikinimus. Šiuo atveju įtikinti asmenys nemeluoja patys sau. Klaidinantys ir suklaidinti yra skirtingi asmenys. Jeigu klaidintojai patys veikia remdamiesi klaidingais įsitikinimais, jų skelbiamas požiūris nėra tyčinė apgaulė. Jie siekia kitus įtikinti tuo, kuo patys tiki. Socialinės apgaulės atveju viešos deklaracijos nesutampa su asmeniniais įsitikinimais, kurie yra slepiami nuo apgautųjų.

Kai vidinis atslopinimas pasiekiamas nepaisant, mažinant ar neteisingai aiškinant socialines veiksmų pasekmes, žmonėms trūksta įrodymų, kurie leistų suabejoti tuo, kuo tikima. Saviapgaulės klausimas neiškyla, kol asmuo nežino arba turi klaidingų žinių apie savo veiksmų padarinius. Jei vidinį atslopinimą sukelia išsklaidyta ar perkelta atsakomybė, pareigūnai vykdo vyresniųjų įsakymus, šitaip atlikdami tik tarpinę funkciją. Tokia tvarka leidžia žmonėms pasijusti tik instrumentais, o ne lemiamais veiksniais. Jeigu jie laiko save mažais sudėtingos socialinės struktūros varžteliais, jie neturi priežasčių kitaip vertinti savo įtaką. Tai nereiškia, kad vidinės cenzūros nevaržymas veikia be priekaištų. Jeigu kyla abejonių dėl moralinio pateisinimo, žmonės nebegali daugiau elgtis nežmoniškai, antraip už tokį elgesį moka didžiulę paniekos sau kainą.

Alternatyvios asmeninės kontrolės pašalinimo galimybės

Biheivioristai, kurie elgesio kontrolę priskiria aplinkai, atslopinimo sumažėjimą aiškina situaciniais veiksniais. Tokie socialiniai veiksniai kaip anonimiškumas, grupinis veiksmas, išsklaidyta atsakomybė skatina žalingą elgesį ir yra diskriminacinės užuominos, rodančios, kad toks elgesys liks nepastebėtas ir nenubaustas. Blogas elgesys su nuvertintais ir kaltinamais dėl savo bėdų žmonėmis gresia, matyt, mažesne bausme nei toks pat elgesys su vertinamais ir niekuo neprasikaltusiais asmenimis.

Nors žmonės dažnai tam tikru elgesiu siekia kitų palankumo ir vengia nepasitenkinimo, jie taip pat veikia remdamiesi savo standartais. Taigi dažnai nepaisant nei išorinių apdovanojimų, nei bausmių elgesys nepakinta. Žmonės paprastai susilaiko nuo veiksmų, kuriuos vertina kaip peržengiančius ribas ar amoralius, nepaisydami stipraus socialinio spaudimo ar apdovanojimų. Kai kurie patys taiso anksčiau padarytą, bet kitų nepastebėtą nusižengimą. Jei žmonės veikia vedami moralinių imperatyvų, prieštaraujančių paplitusioms socialinėms normoms, jie gali kentėti ar net mirti dėl savo principų. Tokio pobūdžio veiksmų neįmanoma paaiškinti išoriniais atpildais. Būtent įsišaknijusi asmeniniuose standartuose savigarba daro lemiamą įtaką.

Plėtodamas nuasmeninimo teoriją, Zimbardo (1969) aiškina vidinės kontrolės nesėkmes remdamasis asmens individualumo praradimu. Nuasmeninimas apibrėžiamas kaip vidinė būsena, kuriai būdingas susilpnėjęs vidinis sąmoningumas, savęs vertinimas ir sumažėjęs rūpestis dėl kitų reakcijų. Žemesnis vidinis sąmoningumas silpnina kognityvią elgesio kontrolę, taip sudarydamas galimybę prasiveržti impulsyviems veiksmams.

Žmonės gali būti deindividualizuoti įvairiomis sąlygomis, įtraukiant anonimiškumą, įsitraukimą į grupę, išsklaidytą atsakomybę, aukštą emocinį sužadinimą, stiprų sensorinį dirginimą ir fiziologines sąlygas, keičiančias sąmonės būseną. Šie veiksniai, iš kurių daugiausia buvo tirti įsitraukimas į grupę, anonimiškumas ir emocinis sužadinimas, mažina apribojimą, ypač jeigu kartu veikia ir kiti atslopinimą skatinantys veiks-

niai (Bandura, 1973; Diener, 1977; Dipboye, 1977; Zimbardo, 1969). Tačiau patikrinti vidinės deindividualizacijos ryšį priežastinėje grandinėje kur kas sudėtingiau. Tai reikalauja sąmoningumo pokyčių ir rūpesčio dėl asmeninio bei socialinio vertinimo matavimų, kurie turėtų būti atlikti impulsyvių veiksmų metu. Mėginimai susieti deindividualizacijos rodiklius (įvertintus po veiksmo) su situacinėmis sąlygomis arba atslopintu elgesiu neduoda įtikinamų rezultatų (Diener, 1977). Vis dėlto abejotina, ar retrospektyvios ataskaitos tikrai gerai atspindi mintis, kilusias netinkamo elgesio metu. Aptinkama įrodymų, kad didesnis dėmesingumas sau slopina nepalankiai vertinamus veiksmus (Diener, 1980; Wicklund, 1975). Vis dėlto žmonės, vertinantys agresyvumą, veikiau stiprina agresiją nei mažina ją, atkreipę dėmesį į savo elgesį (Carver, 1975).

Dera pripažinti, kad ši tyrimų linija kelia labai daug metodologinių sunkumų. Neįmanoma staigiai sustabdyti žmonių tuo metu, kai jie elgiasi nesivaržydami, ir išmatuoti jų savęs ir kitų suvokimą, nenutraukiant vykstančio proceso. Mėgindami išmatuoti prieš veiksmą vykstančius kognityvius procesus nutrauksime ir tiriamą reiškinį. Dėl to teorijų patikra šioje srityje iš esmės apsiriboja elgesio atslopinimo, tam tikromis susiklosčiusiomis sąlygomis numatymu. Taigi tam tikri teoriniai klausimai lieka ne iki galo aiškūs, nors alternatyvios teorijos numato tą pačią sąveiką tarp antecedentinių sąlygų ir elgesio atslopinimo, tik įžvelgia čia kitas priežastis. Labai svarbūs tampa įrodymai, aiškinantys patį tarpininkavimo procesą.

Kalbant apie savęs pateisinimo svarbą vidinio atslopinimo procese ir siekiant tinkamai paaiškinti vidinės kontrolės panaikinimą, svarbu atsižvelgti ir į pirmiau aptartus vidinius reguliavimo mechanizmus. Siekdamas nepaisyti turimų duomenų, Diener (1980) pasiūlė modifikuotą deindividualizacijos teoriją, kuri nuvertina pakitusių sąmonės būsenų svarbą ir didesnę reikšmę suteikia vidiniam sąmoningumui ir vidiniam reguliavimui, paremtam asmeniniais ir socialiniais standartais. Remiantis pakeista apibrėžta, grupinės situacijos ar net nesocialinės sąlygos, nukreipiančios individo dėmesį nuo savęs, mažina žmonių savęs, kaip individų, įsisąmoninimą. Nedėmesingumas savo elgesiui mažina

vidinį reguliavimą ir įžvalgumą. Toks sumažėjęs vidinio reguliavimo lygmuo sudaro sąlygas didesniam jautrumui aplinkos įtakoms.

Nors deindividualizacijos ir socialinė kognityvi teorijos turi tam tikrų bendrų taškų, kalbant apie vidinio atslopinimo procesą ir veiksnius, vis dėlto jos skiriasi keliomis svarbiomis ypatybėmis. Deindividualizacijos teorija baustiną elgesį kildina iš kognityvios kontrolės praradimo. Socialinė kognityvi teorija apima platų vidinio atslopinimo veiksnių, veikiančių impulsyvų ir sąmoningą elgesį, spektrą. Žmonės dažnai įsitraukia į destruktyvią veiklą ne dėl sumažėjusios savikontrolės, bet dėl kognityvių įgūdžių ir savikontrolės, kurie dėl moralinio pateisinimo ir vidinių atleidžiančių nuo bausmės priemonių tampa destrukcijos priežastimis. Gėdingi naikinimo būdai nacių koncentracijos stovyklose buvo ištobulinti laboratorijose, naudojant žmones kaip aukas (Wechsberg, 1967). Nacių vertybių sistemoje, kurioje žydų naikinimas buvo suprantamas kaip gerbtina patriotizmo raiška, stovyklų komendantai didžiuodamiesi lygino naikinimo pasiekimus, tarsi tai būtų buvę pramonės gamybos rodikliai (Andrus, 1969). Ši siaubinga mirties pramonė reikalavo metodinės tyrimų programos ir kvalifikuoto bei pasiaukojančio vadovavimo.

Iš esmės didžiulė grėsmė žmogaus gerovei kyla dėl apgalvotų, o ne dėl impulsyvių veiksmų. Būtent sąmoningas destruktyvumo taikymas kelia didžiausią socialinį rūpestį, bet jo daugiausia nepaiso psichologijos teoretikai ir tyrėjai. Atsižvelgdama į tokią daugybę esančių vidinio atslopinimo mechanizmų, visuomenė negali visiškai pasitikėti pačiais individais, nors jų tikslai ir būtų gerbtini. Be geranoriškų asmeninių normų, žmonija taip pat reikalauja socialinių sistemų, kurios skatintų geraširdišką elgesį ir slopintų žiaurumą. Visuomenė, norinti funkcionuoti žmoniškiau, privalo kurti veiksmingas organizuotas priemones, kurios saugotų nuo piktnaudžiavimo institucine galia išnaudotojiškais ir destruktyviais tikslais.

IX skyrius

SAVASTIES VEIKMĖ

- Savasties veikmės mechanizmas žmogiškoje aplinkoje
- Informacijos apie savasties veikmę šaltiniai
- Susiję požiūriai į asmeninę veikmę
- Savasties veikmės raidos analizė
- Savasties veikmės mechanizmo bendrumas
- Kolektyvinė veikmė

Ankstesniame skyriuje nagrinėjome procesus, kuriais žmonės reguliuoja savo elgesį remdamiesi vidiniais standartais ir save vertinančiomis reakcijomis. Dabar pereisime prie kitos svarbios savasties sistemos dalies, t. y. prie nukreipto į save mąstymo psichosocialiniame funkcionavime. Turbūt nė viena iš įvairių savižinos ypatybių nėra tokia reikšminga kasdieniam žmogaus gyvenimui kaip asmeninės veikmės samprata. Šiame skyriuje sutelkiame dėmesį į svarbiausią žmogaus savasties veikmės mechanizmo dalį.

Psichologinės teorijos ir tyrimai linkę nagrinėti klausimus, susijusius arba su žinių įgijimu, arba su atsakų modelių atliktimi. Dėl to procesai, kontroliuojantys žinių ir veiksmų sąveiką, buvo beveik visiškai apleisti (Newell, 1978). Kai kurios pastarojo meto pastangos šiai tuštumai užpildyti linko į biomechanikos klausimą – kaip įvesties komandos, išreiškiančios tam tikrus veiksmų planus, reguliuoja reikiamų atsakų modelio kūrimą (Stelmach, 1976, 1978). Kiti į tai žvelgė algoritminių žinių, skatinančių veiksmų sekos atlikties kontrolę, požiūriu (Greeno, 1973; Newell, 1973). Socialinė kognityvi teorija nagrinėja transformacijos mechanizmus sąvokos atitikimo proceso kontekste, todėl simbolinės pateiktys verčiamos tam tikromis veiksmų kryptimis.

Žinios, transformacinės operacijos ir sudedamieji įgūdžiai yra būtini, tačiau nepakankami atlikčiai užbaigti. Iš tikrųjų žmonės retokai elgiasi optimaliai, nors ir puikiai žino, ką daryti. Taip yra todėl, kad į žinių ir veiksmų sąveiką įsiterpia nukreiptas į save mąstymas. Šios srities sunkumai susiję su tuo, kaip žmonės sprendžia apie savo gebėjimus ir kaip jų savasties veikmės suvokimas veikia jų motyvaciją bei elgesį.

Pastaruoju metu vis stiprėja teorijų ir tyrimų susikirtimas dėl to, kokį vaidmenį psichologiniam funkcionavimui atlieka nukreiptas į save mąstymas (DeCharms, 1978; Garber & Seligman, 1980; Lef-

court, 1976; Perlmutter & Monty, 1979; Rotter, Chance, & Phares, 1972). Nors tyrimai atliekami remiantis skirtingais požiūriais ir prisidengiant įvairiais pavadinimais, pagrindinis nagrinėjamasis reiškinys yra susijęs su žmonių asmeninės veikmės potyriu kontroliuoti įvykius, kurie veikia jų gyvenimą.

Suvokiama savasties veikmė kaip kuriamasis gebėjimas

Veikmė, kuria naudojamasi savojoje aplinkoje, yra ne tik žinojimas, ką daryti. Tai nėra ir fiksuotas veiksmas, kuris gali būti arba ne elgesio sąrankoje ne daugiau nei kad būtų galima sukurti lingvistinį veikmės terminą, remiantis žodžių arba fiksuotų kalbos sąrankoje sakinių deriniu. Veikmė apima kuriamuosius gebėjimus, kuriuose kognityvūs, socialiniai ir elgesio daliniai įgūdžiai turi būti grupuojami į integruotas veiksmų linkmes, skirtas daugybei tikslų. Tik kai sukuriamos ir išmėginamos alternatyvios elgesio formos ir nuolatinių pastangų reikalaujančios strategijos, dažniausiai sulaukiama sėkmės. Abejojantieji savimi yra linkę labai greitai atsisakyti šio kuriamojo proceso, jei paaiškėja, kad pradinių pastangų nepakanka.

Turimi daliniai įgūdžiai ir gebėjimas teisingai juos taikyti skirtingose situacijose labai skiriasi. Dėl šios priežasties skirtingi žmonės, turintys panašius įgūdžius, arba tie patys žmonės skirtingomis aplinkybėmis gali elgtis neteisingai, netinkamai arba keistai. Collins (1982) išrinko vaikus, kurie suvokė aukštą arba žemą savasties veikmės lygmenį matematiniuose gebėjimuose. Tuomet jiems buvo pateiktos sudėtingos užduotys. Nors matematiniai gebėjimai turi įtakos atlikčiai, kiekviename gebėjimų lygmenyje vaikai, kurie laikė save veiksmingesniais, greičiau atmetė klaidingas strategijas, išsprendė daugiau uždavinių, daugiau dirbo su tais, kuriuos spręsdami klydo, darė tai tiksliau ir išreiškė daugiau teigiamų nuostatų matematikos atžvilgiu. Kaip parodo šis ir kiti tyrimai, suvokiama savasties veikmė yra reikšmingas atlikties veiksnys, funkcionuojantis sąlygiškai nepriklausomai nuo turimų įgūdžių (Locke, Frederick, Lee, & Bobko, 1984; Schunk, 1984).

Kompetentingas funkcionavimas reikalauja tiek įgūdžių, tiek įsitikinimų savo gebėjimu panaudoti juos veiksmingai. Veikianti veikmė reikalauja nuolat tobulinti daugybę dalinių įgūdžių, kad šie atitiktų nuolat kintamas aplinkybes, kurių dauguma susijusios su daugiaprasmiais, nenuspėjamais ir įtampą keliančiais dėmenimis. Net kasdienės veiklos retai atliekamos lygiai taip pat, todėl veiksmingi gebėjimai iš dalies lemia sąveikų su aplinka pradžią ir kontrolę – ką žmonės mano galintys padaryti esamoje situacijoje. Suvokiama savasties veikmė apibrėžiama kaip žmonių sprendimai apie savo gebėjimus organizuoti ir įvykdyti veiksmų linkmes, reikalingas tam tikrai atlikčiai. Ji susijusi ne su turimais įgūdžiais, o su sprendimais apie tai, ką galima padaryti su turimais įgūdžiais.

Sprendimai apie asmeninę veikmę skiriami nuo atsako padarinių laukimų. Suvokiama savasties veikmė yra sprendimas apie savo gebėjimą pasiekti tam tikro lygmens atliktį, o pasekmių laukimai yra sprendimas apie galimas pasekmes, kurias sukurs toks elgesys. Pavyzdžiui, sprendimas apie tai, kad galima iššokti pusę metro į aukštį, yra sprendimas apie veikmę, o numatomas pripažinimas, aplodismentai, laimėjimai ir pasitenkinimas savimi sudaro pasekmių laukimus.

Padarinys yra veiksmo pasekmė, o ne pats veiksmas. Didelė painiava kyla tuomet, kai pats veiksmas kuriamas kaip padarinys, kai į pusės metro šuolį žiūrima kaip į pasekmę. Veiksmas turi būti apibrėžtas kriterijais, teigiančiais, kas jis yra, pavyzdžiui, šuolis aukščiau nei numatytas aukštis. Laikyti pusės metro šuolį padariniu reikštų neteisingai aiškinti detalizuojantį veiksmą kriterijų. Jeigu veiksmas apibrėžiamas kaip pusės metro šuolis, tuomet pusės metro šuolis yra veiksmo įgyvendinimas, o ne pasekmė. Negebėjimas išpildyti veiksmo (pavyzdžiui, kartelės numušimas nepavykus peršokti) negali būti veiksmo padarinys, nes pats veiksmas niekada ir nebuvo iki galo įvykdytas. Negeras šuolis yra nepilnas veiksmas, kuriantis savo grupę padarinių, nors ir kokie jie būtų – socialiniai, fiziniai ar vertinantieji save.

Padarinių laukimai kartais taip pat neteisingai apibūdinami kaip technikos veikmė (Maddux, Sherer, & Rogers, 1982; Manning &

Wright, 1983). Priemonės nėra rezultatai. Veiksminga technika yra priemonė pasekmėms kurti, tačiau pati ji nėra padarinių laukimai. Pavyzdžiui, veiksmingi uždavinių sprendimo kognityvūs įgūdžiai gali būti įvairiai taikomi siekiant įvairių padarinių. Naudingos priemonės veikia kaip įrankiai siekiant asmeninės veikmės.

Veikmė ir sprendimai apie padarinius išskiriami todėl, kad individai gali tikėti, jog tam tikra veiksmų linkmė sukurs tam tikrus padarinius, tačiau nesielgia, remdamiesi tokiais laukimais, nes nėra tikri, ar iš tikrųjų galės įvykdyti būtinas veiklas. Taigi laukimai, kad aukštus pažymius gaunantys mokiniai įstos į medicinos mokyklą, o mediko darbas jiems atneš daug pajamų, neskatins abiturientų, rimtai abejojančių gebėjimu įsisavinti šio mokslo reikalavimus, rinktis parengiamųjų medicinos programų.

Laukiamų padarinių priklausomybė nuo sprendimų apie atlikties veikmę

Sąveikos su aplinka metu padariniai nepasireiškia kaip įvykiai, atsieti nuo veiksmų. Būtent dauguma padarinių kyla dėl veiksmų. Taigi tai, kaip elgiamasi, didžiąja dalimi apsprendžia patiriami padariniai. Panašiai yra ir mąstymo atveju, kai žmonių numatomi padariniai daugiausia priklauso nuo jų sprendimų, ar gerai jie gebės veikti esamoje situacijoje. Vairuotojai, kurie laiko save nepakankamai veiksmingais, kad galėtų vairuoti vėjuotais kalnų keliais, kaip galimas pasekmes įsivaizduos avariją arba kūno sužeidimus, o tie, kurie visiškai pasitiki savo vairavimo gebėjimais, numatys plačias galimybes, o ne žiaurią avariją. Numatomos socialinės reakcijos, vertinančios juos, priklauso nuo žmonių sprendimo, ar jie gali tai padaryti sumaniai. Beatodairiškas ryžtas sukels neigiamas reakcijas, o pagrįstas geru žinojimu sukelia ir atitinkamas reakcijas. Siekdami socialinių, intelektinių ir fizinių tikslų, tie, kurie laiko save labai veiksmingais, tikisi ir naudingų padarinių, o abejojantieji savimi tikisi iš savęs pusėtinos atlikties, taigi ir neigiamų pasekmių.

Kaip rodo ankstesni pavyzdžiai, negalima atskirti laukiamų rezultatų nuo sprendimų apie atliktį, nuo kurios pirmieji ir priklauso. Reikia skirti padarinių laukimų šaltinį ir jų vaidmenį reguliuojant elgesį. Kadangi padariniai kyla dėl veiksmų, o tai jokiu būdu neatima numatomų padarinių gebėjimo daryti įtaką, nes žmonės pasekmes suvokia kaip atitinkančias jų atliktį ir rūpinasi tais padariniais, kurie remiasi sprendimu apie savąją veikmę, nutardami, kurios linkmės veiksmus derėtų atlikti. Fizinė ir psichologinė gerovė lengviau kuriama tuomet, kai veiksmai remiasi savasties veikmės vertinimu, o ne tuomet, kai nemąstant puolama daryti tai, kas neatitinka gebėjimų.

Veiklų, kurių padariniai atsiranda kartu su veiksmu arba yra susieti su juo socialiniais kodais, pasekmių rezultatai susiję su sprendimu apie savo atliktį. Fizinis sužeidimas, atsiradęs dėl neteisingai atlikto gimnastikos pratimo, yra tipiškas įgimto ryšio pavyzdys; atlygis, gaunamas laimėjus sporto varžybas, nurodo socialinius saitus. Kadangi padarinių laukimai yra glaudžiai susiję su sprendimais apie savasties veikmę, tai laukiami rezultatai nelabai padės numatyti elgesį. Jei jūs kontroliuojate sprendimus apie tai, ar gerai jie gali pasirodyti, galite paaiškinti dalį laukiamų pasekmių skirtumų įvairovės. Taigi remiantis analize, kuri statistiškai kontroliuoja įvairių faktorių poveikį, suvokiama savasties veikmė leidžia daug geriau numatyti atliktį negu padarinių laukimai tokiais skirtingais atvejais kaip fobijos, atkaklumas, metimas rūkyti, sporto laimėjimai, pardavimo sėkmė ir tolerancija skausmui (Barling & Abel, 1983; Barling & Beattie, 1983; Godding & Glasgow, 1985; Lee, 1984a, 1984b; Manning & Wright, 1983; Williams & Watson, 1985).

Padarinių laukimai gali būti atskirti nuo sprendimų apie savasties veikmę, jei veiksmas negali pasiekti norimo padarinio arba jei išorinės pasekmės nėra tvirtai susijusios su atlikties kokybės lygmeniu. Tokie struktūriniai dariniai sudaro sąlygas socialiniam šališkumui, taigi ta pati atliktis gali duoti skirtingas ir dažnai netinkamas pasekmes. Prietarais paremtose sistemose atlikties įvairovė, nors ir kaip puikiai ji būtų išreikšta, gali turėti labai menką arba jokios įtakos trokštamoms pasekmėms. Taigi tuomet, kai, pavyzdžiui, sportininkai buvo griežtai skirs-

tomi pagal rases, juodaodžiai sportininkai negalėjo patekti į beisbolo didžiąją lygą, nors ir kaip gerai mesdavo ar atmušdavo.

Laukiami padariniai taip pat iš dalies turėtų būti atskirti nuo sprendimų apie savasties veikmę tuomet, kai išorinės pasekmės yra fiksuotos tam tikram atlikties lygmeniui ir nustatyto lygmens našumas atneša nustatytą užmokestį, bet geresnė atliktis neduoda jokios didesnės piniginės naudos. Jeigu padarinys yra socialiai susietas su kokiais nors mažiausiais standartais, atliktis tik iš dalies yra kontroliuojama padarinių. Vis dėlto daugelyje kasdienių veiklų atlikties skirtumai sukuria atitinkamus padarinių pokyčius. Iš tikrųjų net maži atlikties pokyčiai gali sukurti gerokai besiskiriančius padarinius, pavyzdžiui, kai nedidelis automobilio slystelėjimas prigrūstame greitkelyje gali sukelti didelį susidūrimą.

SAVASTIES VEIKMĖS MECHANIZMAS ŽMOGIŠKOJE APLINKOJE

Sprendimo apie savasties veikmę funkcija ir įvairūs padariniai

Savasties veikmės suvokiniai nėra tik nepaslankus būsimų veiksmų matavimas. Žmonių įsitikinimai apie jų veikiančius gebėjimus veikia kaip vienas iš artimiausių determinantų, lemiančių elgesį, mąstymo modelius ir emocines reakcijas, patiriamas reikšmingoje situacijoje. Taigi įsitikinimai apie save turi įtakos psichosocialinio funkcionavimo kokybei įvairiose situacijose.

Pasirinkimo elgesys. Kasdieniame gyvenime žmonės nuolat turi priimti sprendimus apie tai, kokių tikslų siekti ir ar ilgai tęsti tai, ką yra jau pradėję. Sprendimus, susijusius su veiklų pasirinkimu ir tam tikrais socialiniais apribojimais, iš dalies lemia sprendimai apie asmeninę veikmę. Žmonės linkę vengti veiklų ir situacijų, kurios, jų įsitikinimu,

pranoksta jų gebėjimus, tačiau mielai imasi to, ką mano gebantys atlikti (Bandura, 1977b). Bet koks veiksnys, darantis poveikį pasirinkimo elgesiui, gali turėti ryškių pasekmių asmenybės raidos linkmei. Pažangūs savasties veikmės suvokiniai, kurie skatina aktyvų dalyvavimą veiklose, veikia meistriškumo augimą, ir, priešingai, suvokiama neveikmė, kuri verčia žmogų atsiriboti nuo turtingos aplinkos ir veiklos, stabdo galimybių raidą ir trukdo keistis neigiamiems savasties suvokiniams.

Štai kodėl pagrįstai tikslus savo gebėjimų įvertinimas laikomas vertingu sėkmingam funkcionavimui. Ryškios sprendimų apie asmeninę veikmę klaidos bet kuria kryptimi turi pasekmes. Žmonės, kurie itin pervertina savo gebėjimus, imasi veiklų, kurių negali atlikti. Pasekmė ta, kad jie sukelia sau daugybę sunkumų, sumenkina savo patikimumą ir kenčia dėl nereikalingų klaidų. Kai kurie klaidingi žingsniai, žinoma, gali padaryti rimtos nepataisomos žalos.

Žmonės, kurie per menkai vertina savo gebėjimus, taip pat moka už tai, nors, kaip minėta, tai veikiau įgyja save ribojančią, o ne atgrasią formą. Nesugebėdami plėtoti asmeninių galimybių ir apribodami veiklas, tokie asmenys atskiria save nuo patirčių, galinčių pelnyti apdovanojimus. Mėgindami atlikti sudėtingas užduotis, jie sukuria vidines kliūtis veiksmingai atlikčiai, kai imasi jų labai abejodami savimi.

Naudingiausi sprendimai apie veikmę yra tie, kurie šiek tiek viršija tai, ką galima padaryti esamu momentu. Tokie savęs vertinimai leidžia žmonėms imtis tikroviškų iššūkį keliančių užduočių ir suteikia skatinamuosius veiksnius didėjančiai savo gebėjimų plėtotei. Tikslūs savęs vertinimai palaikomi pasirenkant tokius veiksmus, kurių sėkmės tikimybė labai didelė. Vis dėlto, kaip matysime, sprendimą apie savasties veikmę gali veikti daug faktorių.

Pastangų sąnaudos ir atkaklumas. Sprendimai apie veikmę lemia ir tai, kiek pastangų žmogus įdės ir kaip ilgai ištvers susidūręs su kliūtimis arba nepriimtina patirtimi. Kuo stipresnė jo suvokiama veikmė, tuo energingesnės ir ištvermingesnės yra pastangos. Užklupti sunkumų žmonės, kurie abejoja dėl savo gebėjimų, mažina pastangas arba visiškai pasiduoda, o tie, kurie turi stiprų veikmės potyrį, deda dar

daugiau pastangų tam, kad įveiktų iššūkį (Bandura & Cervone, 1983, 1986; Brown & Inouye, 1978; Schunk, 1984b; Weinberg, Gould, & Jackson, 1979). Stiprus atkaklumas dažnai atsiperka aukštais atlikties pasiekimais. Kadangi žinios ir kompetencijos yra pasiekiamos nuolatinėmis pastangomis, suvokiama savasties veikmė, kuri verčia žmones lengvai pasiduoti, apriboja asmenį.

Yra skirtumas tarp suvokiamo savasties veiksmingumo padarinių mokymuisi ir jau įtvirtintų įgūdžių vykdymui. Prieš susidurdami su mokymosi užduotimis tie, kurie suvokia save kaip labai veiksmingus, nemato reikalo įdėti daug pastangų pasirengimui. Vis dėlto taikant jau įgytus įgūdžius stiprus įsitikinimas savo veikme didina ir palaiko pastangas, reikalingas sudėtingai užduočiai atlikti, kurią sunku atlikti tuomet, kai labai abejojama savimi. Trumpai tariant, abejonės kuria paskatą mokymuisi, tačiau stabdo veiksmingą jau anksčiau įtvirtintų žinių taikymą. Salomon (1984) pateikia įrodymų, susijusių su šiuo klausimu. Jis nustatė, kad vaikų suvokiama aukšta kaip besimokančiųjų savasties veikmė yra susijusi su dideliu kognityvių pastangų indėliu ir geresniu mokymusi iš mokymo priemonių, kurias vaikai laiko sudėtingomis, tačiau taip pat susijusi su mažesnėmis pastangomis ir prastesniu mokymusi tuomet, kai, vaikų manymu, šios priemonės yra lengvos. Taigi tam tikras netikrumas gali gerinti pasirengimą. Savasties raidai stiprus savasties veikmės suvokimas padeda tuomet, kai būna sumišęs su tam tikru netikrumo laipsniu (kuriamu remiantis užduoties kaip iššūkio terminais, o ne esminėmis abejonėmis dėl savo galimybių), kuris greitina pasirengimą žinioms ir įgūdžiams įgyti.

Mąstymo modeliai ir emocinės reakcijos. Žmonių sprendimai apie savo gebėjimus taip pat daro poveikį mąstymo modeliams ir emocinėms reakcijoms tikrų arba numatomų sąveikų su aplinka metu. Tie, kurie apie save sprendžia kaip apie neveiksmingus įveikiant aplinkos reikalavimus, susitelkia ties asmenybiniais trūkumais ir laiko galimus sunkumus grėsmingesniais negu yra iš tikrųjų (Beck, 1976; Lazarus & Launier, 1978; Meichenbaum, 1977; Sarason, 1975a). Tokie į save nukreipti nuogąstavimai kuria įtampą ir menkina turimų kompeten-

cijų veikmę, nukreipdami dėmesį nuo to, kaip sėkmingai tęsti veiklą, į asmenines klaidas ir galimas nelaimes. Ir, priešingai, asmenys, turintys stiprų veikmės potyrį, dėmesį ir pastangas sutelkia į situacijos reikalavimus, o kliūtis juos įkvepia dėti dar daugiau jėgų. Suvokiama savasties veikmė taip pat kuria ir priežastinį mąstymą (Collins, 1882). Ieškodami sudėtingų uždavinių sprendimo tie, kurie suvokia save kaip labai veiksmingus, yra linkę savo klaidas priskirti per mažoms pastangoms, o turintieji tokius pat įgūdžius, bet menkesnę suvokiamą veikmę aiškina savo klaidas gabumų trūkumu.

Žmonės kaip elgesio režisieriai, o ne paprasti pranašautojai. Jungtiniai rezultatai nurodo, kokiais būdais savasties veikmės suvokimas gerina arba blogina psichosocialinio funkcionavimo kokybę. Žmonės, kurie suvokia save kaip veiksmingus, kelia sau iššūkius, kurie atspindi jų interesus ir įsitraukimą į veiklą; jie didina savo pastangas tuomet, kai atliktis skiriasi nuo numatytų tikslų, aiškina klaidas taip, kad būtų palaikoma orientacija į sėkmę, susiduria su potencialiai grėsmingomis užduotimis nejausdami nerimo ir patiria nedaug stresinių reakcijų reikšmingose situacijose. Toks tvirtas elgesys duoda vaisių. Ir, priešingai, tie, kurie laiko save neveiksmingais, atsisako sudėtingų užduočių, mažina pastangas ir lengvai pasiduoda, susidūrę su kliūtimis, susitelkia į savo asmenybės trūkumus, atitraukiančius dėmesį nuo užduoties reikalavimų, menkina savo aspiracijas ir kenčia didelę įtampą bei nerimą.

Žinojimas, kad mąstymas apie tai, kaip jie elgiasi, gali veikti žmones, nesuderinamas su biheivioristiniu požiūriu (žr. Rachman, 1978). Pastarasis atima iš savasties veikmės suvokimo bet kokį poveikį darančias savybes, lyg savęs suvokimas tiesiog atsirastų dėl pasyvių organizmo prognozių apie savo elgesį ateityje. Kyla klausimas, kaip pagal biheivioristinę teoriją organizmas, kuris gali numatyti ateitį, tačiau negeba savęs paveikti, įgyvendina būsimą elgesį. Išoriniai dirgikliai ir ankstesnių dirgiklių pėdsakai privalo skatinti organizmą siekti laipsniškų pasiekimų. Priešingai šiai nuomonei, tyrimai rodo, kad žmonės, kurie laiko save labai veiksmingais, veikia, galvoja ir jaučia skirtingai nei tie, kurie suvokia save kaip neveiksmingus. Jie kuria savo pačių ateitį, o ne tik numato.

Sprendimo apie savasties veikmę ir veiksmo ryšys

Nors sprendimas apie savasties veikmę yra funkciškai susijęs su veiksmu, šio ryšio stiprį gali paveikti daugelis faktorių. Pati viena suvokiama veikmė gali paveikti motyvacijos lygmenį, tačiau ji nesukurs naujų atlikčių, jei trūks būtinų dalinių įgūdžių, reikalingų asmeninei veiklai. Žinoma, žmonės retai deklaruoja tuščią savasties veikmę, nes nėra linkę laikyti savęs itin veiksmingais veiklose, kurioms neturi jokių gabumų ar pan. Vis dėlto žmonės paprastai turi daug pamatinių dalinių įgūdžių naujoms veikloms kurti. Kuo užduotis sudėtingesnė, tuo didesnis nuolatinių pastangų poreikis kuriant ir išmėginant naujas elgesio formas. Jeigu trūksta tam tikrų dalinių įgūdžių, veikmės palaikomos pastangos pagreitina jų raidą. Ir, atvirkščiai, klaidingi įsitikinimai apie savo neveikmę gali stabdyti dalinių įgūdžių, nuo kurių priklauso sudėtingesnė atliktis, raidą. Taigi suvokiama savasties veikmė daro įtaką dalinių įgūdžių raidai, taip pat remiasi jais kurdama naujo elgesio modelius.

Neskatinimai ir atlikties apribojimai. Žmonės gali turėti pradinių įgūdžių ir stiprų savasties veikmės potyrį, jog gebės gerai juos taikyti, tačiau vis tiek nesirinkti atlikti tos veiklos, nes nėra skatulių tai daryti. Tokiais atvejais atsiranda nesutapimų dėl savasties veikmės suvokinių. Kai tinkamam žmonių elgesiui trūksta būtinos įrangos ar išteklių, atitinkamais veiksmais neišreiškiama ir suvokiama savasties veikmė. Veiksmingi amatininkai ir sportininkai negali veikti gerai, naudodami blogą įrangą, o veiksmingi atlikėjai negali ir neturi galimybių kryptingai taikyti savo talentą tuomet, kai trūksta tinkamų finansinių ar materialių išteklių. Fiziniai bei socialiniai apribojimai ir kitais atvejais stabdo žmonių veiklą tam tikrose situacijose. Kai atlikčiai trukdo neskatinimai, netinkami ištekliai arba išoriniai apribojimai, sprendimas apie savasties veikmę viršys tikrąją atliktį. Kai egzistuoja tokie nesutapimai, ne žmonės nežino savo galimybių, o išoriniai veiksniai trukdo vykdyti jų įgūdžius.

Klaidingo sprendimo pasekmės. Klaidingų žingsnių reikšmė taip pat turi įtakos sprendimų apie savasties veikmę tinkamumui. Situacijos, kai klaidingi sprendimai apie gebėjimus neduoda jokių pasekmių, yra menkas motyvas tiksliam savasties veikmės įvertinimui. Jei tokie sprendimai priimami viešai, kuklumas arba puikybė gali nustelbti tikslumą, nes susirūpinimas, ką pamanys kiti, tampa svarbesnis negu tikroji atliktis kokioje nors būsimoje situacijoje. Jei žmonėms tenka pasirinkti tarp veiksmų, kurie turi reikšmingas asmenines pasekmes, arba nuspręsti, ar ilgai jie tęs nepalankią veiklą, eikvojančią laiką, pastangas ir išteklius, tikslūs savasties veikmės vertinimai atlieka vertingų veiksmo vadovų vaidmenį.

Laiko neatitikimai. Laikas tarp savasties veikmės įvertinimo ir veiksmo yra kitas faktorius, lemiantis ryšio laipsnį. Kasdieniame gyvenime žmonių kompetencijos nuolat tikrinamos, net jeigu ir nepraplečiamos, tokiu būdu verčiant iš naujo įvertinti savasties veikmę. Tvirti savasties suvokiniai, kurie keičiami tik įtikinamai jų nepatvirtinus, gali numatyti, kaip žmonės elgsis po metų. Tačiau silpnesni savasties veikmės suvokiniai yra daug jautresni naujai informacijai, taigi ryškios neigiamos patirtys gali keisti net ir itin giliai įsitvirtinusius.

Ryšys tarp į save nukreipto mąstymo ir veiksmo tiksliausiai atskleidžiamas tuomet, kai matuojamas esant nedideliam laiko tarpui. Veiksmų sąsaja su sprendimais apie savasties veikmę laike kuria netikrus nesutapimus, kai žmonės elgiasi remdamiesi pakeistais savasties suvokiniais. Neseni savasties suvokiniai tiksliau atspindi esamus santykius su elgesiu negu ankstesnieji, jeigu jie buvo pakeisti. Tinkamas veiksnys, žinoma, yra tarpinių patirčių galia, o ne praėjusio laiko trukmė.

Klaidingas savasties suvokinių arba atlikties matavimas. Priežastinius procesus geriausiai aiškina mikroanalizės požiūris, kuriame į save nukreiptas mąstymas matuojamas konkrečių veikmės suvokinių, galinčių kisti priklausomai nuo veiklų ir aplinkybių, terminais, o ne bendra dispozicija, kurią atskleidžia visa apimantis testas. Savasties suvokinių matavimai turi būti taikomi tiriamo psichologinio funkcionavi-

mo sričiai. Tokia metodologija sudaro galimybes mikroanalizei, kokiu laipsniu veikmės suvokiniai dera su veiksmu tam tikrame asmeninės užduoties lygmenyje.

Sprendimai apie veikmę kinta priklausomai nuo kelių matmenų, kurie turi svarbią įtaką atlikčiai: jie skiriasi *lygmeniu*. Skirtingų žmonių sprendimai apie savasties veikmę gali būti apriboti tik paprastoms užduotims, gali plėstis iki vidutinio sunkumo arba apimti pačias sunkiausias atliktis tam tikroje funkcionavimo srityje. Suvokiama savasties veikmė taip pat skiriasi *bendrumu*. Žmonės gali laikyti save veiksmingais tik tam tikrose funkcionavimo srityse arba daugelyje veiklų ir situacijų. Su sritimi susieti matavimai atskleidžia žmonių suvokiamos savasties veikmės bendrumo laipsnius ir modelius. Be to, suvokiama savasties veikmė skiriasi jėga. Silpni savo veikmės suvokiniais lengvai paveikiami nepasitvirtinančios aplinkos, o žmonės, kurie stipriai tiki savo kompetencija, atkakliai deda pastangas nepaisydami didėjančių sunkumų. Taigi laipsnis, kuriuo sutampa sprendimas apie savasties veikmę ir atliktį, kis priklausomai nuo įsitikinimo apie gebėjimus stiprio. Kuo stipresnė suvokiama savasties veikmė, tuo didesnė tikimybė, kad žmogus rinksis iššūkius, tuo labiau stengsis juos įveikti ir tuo didesnė tikimybė, kad įveiks juos sėkmingai. Savasties veikmės stipris nebūtinai tiesiogiai susijęs su pasirinktu elgesiu (Bandura, 1977b). Norint išmėginti veiksmo linkmę, reikalingas tam tikras užtikrintumas savimi, tačiau didesnis savasties veikmės stipris lems tas pačias pastangas.

Informatyviausia veikmės analizė reikalauja tikslaus suvokiamos savasties veikmės lygmens, stiprio ir bendrumo matavimo, lyginamo su konkrečiu ir tiksliu atlikties matavimu. Lyginamuosiuose tyrimuose konkretūs suvokiamos savasties veikmės matavimai pranoksta bendruosius aiškinamuosius ir prognostinės galios tyrimus (Barrios, 1985; Kaplan, Atkins, & Reinsch, 1984; McAuley & Gill, 1983; Walker & Franzini, 1983). Elgesys taip pat privalo būti tinkamai matuojamas tinkamomis aplinkybėmis. Blogai apibrėžti bendrieji suvokiamos savasties veikmės matavimai arba klaidingas atlikties matavimas duoda nederančius tarpusavyje rezultatus. Nesutapimų atsiranda ir tuomet, kai apie veikmę

sprendžiama tikrose situacijose, tačiau atliktis analizuojama dirbtinėse situacijose, su kuriomis dorotis yra lengviau negu su tikromis.

Suvokiama savasties veikmė sutelkia dėmesį į kuriamuosius gebėjimus, o ne į papildančius veiksmus. Savasties veikmės suvokiniai paprastai matuojami kaip kintamasis, apibrėžiamas turimų įgūdžių skirtingiems situacijos reikalavimams terminais. Pavyzdžiui, matuojant vairavimo savasties veikmę žmonių neprašoma nuspręsti, ar jie gali užvesti, vairuoti, pagreitinti ar sustabdyti automobilį, spausti garso signalą, stebėti ženklus, nustatyti eismo tėkmę ir keisti važiavimo juostas. Vietoj to jie turi nuspręsti, kokie gali būti jų daliniai įgūdžiai, jų suvokiama savasties veikmė vairuoti užimtuose šalutiniuose keliuose, važiuoti sudėtingomis miesto eismo sąlygomis, sausakimšuose greitkeliuose ir vingiuojančiuose kalnų keliuose. Motoriniai vairavimo dėmenys yra trivialūs, tačiau kuriamieji gebėjimai manevruoti automobiliu mašinų pilname mieste arba greitkeliuose – ne.

Reikalingų dalinių įgūdžių nuvertinimas. Atlikties užduotys gali labai skirtis sudėtingumu ir reikalingais daliniais įgūdžiais. Skirtingoms veikloms reikia savitų kognityvių ir atminties įgūdžių, skirtingų išteklių, pastangų, kantrybės ir tolerancijos stresui. Net tai pačiai veiklai gali prireikti skirtingų gebėjimų skirtingomis aplinkybėmis. Pasakyti jau paruoštą kalbą reikia mažiau kūrybinių ir atminties įgūdžių negu sakyti kalbą spontaniškai. Kuo labiau apsišvietusi ir kritiškesnė auditorija, tuo labiau ji reikalauja kontroliuoti stresą. Nesutapimų tarp sprendimo apie savasties veikmę ir atliktį atsiranda tuomet, kai arba užduotis, arba aplinkybės, kuriose veikiama, yra daugiaprasmės. Jeigu atlikties reikalavimai blogai apibrėžti, nepakankamai įvertinti užduoties reikalavimai kuria klaidas dėl per didelio pasitikėjimo savimi; užduoties reikalavimų pervertinimas lems klaidas dėl atsargumo.

Sprendimai apie suvokiamą savasties veikmę kognityvioms veikloms atspindi savitus sunkumus, nes kognityvios operacijos, kurių reikia tam tikroms užduotims spręsti, ne visuomet lengvai pastebimos. Atrodytų, kad paprastai užduočiai atlikti naudojamos sudėtingos kognityvios ope-

racijos (o taip atsitinka labai dažnai), tačiau išorė gali klaidinti (Bandura & Schunk, 1981). Be to, uždavinių sprendimas paprastai reikalauja daugybės kognityvių operacijų. Net jeigu šios operacijos lengvai atpažįstamos, sprendimai apie kognityvius gebėjimus tam tikrai veiklai yra apsunkinami, jei kurios nors iš sudedamųjų operacijų yra kruopščiai įvaldytos, o kitos – tik iš dalies. Dėmesys įvaldytiems elementams atskleistų kompetencijas, o to, kas suprantama prasčiau, išryškintų trūkumus. Net vienodai paskirsčius dėmesį visoms užduoties dalims, sprendimai apie savasties veikmę skirtųsi priklausomai nuo to, koks svoris suteikiamas skirtingai įvaldytiems kognityviems įgūdžiams.

Migloti tikslai ir atlikties dviprasmiškumas. Savasties veikmės suvokiniai nekuriami tuščioje vietoje. Kad pastangos būtų veiksmingai reguliuojamos, atlikėjai privalo suprasti tikslus, kurių jie siekia, ir turėti bent šiek tiek informacijos apie tai, ką daro. Kitaip jie nebus tikri, kiek pastangų turėtų sutelkti, ar ilgai stengtis ir kada koreguoti savo strategijas, kad galėtų jas geriau pritaikyti. Kai tikslai yra aiškūs, o atlikties lygmuo nustatytas, savasties veikmės suvokiniai veikia kaip svarūs atlikties pasiekimų reguliuotojai (Bandura & Cervone, 1983). Vis dėlto jeigu žmonės nesiekia nieko konkretaus arba negeba stebėti savo atlikties, nėra pagrindo suvokiamą veikmę paversti tinkamomis pastangomis. Atlikties dviprasmiškumo klausimas kyla tuomet, kai negalima asmeniškai stebėti atlikties ypatybių (Carrol & Bandura, 1982; Feltz, 1982) arba kai apie pasiekimų lygmenį socialiai sprendžiama remiantis neapibrėžtais kriterijais, taigi norint sužinoti, kas vyksta, reikia pasitikėti kitais. Pastarosiose situacijose, jei sukurtajam atgaliniam ryšiui trūksta situacijų, kuriose atlikėjas gali spręsti apie savo pastangas, jis atsiduria miglotame dviprasmiškume. Siekiant kasdienių tikslų tokių sunkumų paprastai nekyla, nes žmonės žino tikslus ir jiems nereikia kitų, kad įvardytų jų atliktis, nes jie kuo puikiausiai mato, ką daro.

Klaidinga savižina. Daugelyje iki šiol aptartų situacijų savasties veikmės vertinimai yra ganėtinai tikslūs, tačiau skiriasi nuo veiksmų, nes

žmonės nevisiškai žino, ką jie turėtų daryti, jiems trūksta informacijos apie savųjų pastangų reguliavimą arba jie yra apribojami išorinių veiksnių daryti tai, ką gali. Tačiau nesutapimų dažniausiai atsiranda dėl klaidingų sprendimų apie savasties veikmę, o ne dėl atlikties dviprasmiškumo ar apribojimų (Bandura & Schunk, 1981; Schunk, 1981). Klaidingi sprendimai apie save gali kilti iš skirtingų šaltinių.

Imdamiesi naujų veiklų žmonės turi nepakankamai patirties matuojant savo vertinimų patikimumą, todėl apie atlikties galimybes sprendžia iš anksčiau panašiose situacijose įgytų žinių, kurios gali būti ir klaidinančios. Sprendimai apie savasties veikmę bus neteisingi ir tuomet, kai asmeniniai veiksniai iškraipys savęs vertinimo procesą. Iškraipymai gali atsirasti suvokimo, kognityvaus apdorojimo arba veikmei tinkamos informacijos prisiminimo lygmenyse. Pradiniame suvokimo proceso taške žmonės gali neteisingai suvokti savo klaidas ir pasiekimus. Jie gali suvokti besitęsiančią patirtį teisingai, tačiau iškraipymų gali atsirasti tuomet, kai jie kognityviai renkasi, derina ir sveria įvairią su veikme susijusią jiems prieinamą informaciją. Galiausiai iškraipymai atmintyje, susiję su patirtimi apie savasties veikmę ir aplinkybes, kuriomis ji pasireiškė, kurs klaidingus savęs vertinimus. Mes dar grįšime prie šios temos. Nepaisant to, kokie gali būti iškraipymo šaltiniai, kai žmonės veikia remdamiesi klaidingais sprendimais apie savasties veikmę, jie kenčia nuo nepageidaujamų pasekmių.

Įprastinėse veiklose žmonės žinias apie save plečia per kartotinę patirtį, jiems nereikia kiekvienąkart spręsti apie savasties veikmę prieš pradedant tą pačią veiklą. Jie elgiasi remdamiesi tuo, ką, jų žiniomis, gali daryti ir ko – ne, daugiau nesirūpindami šiuo klausimu. Vis dėlto reikšmingi užduoties reikalavimų arba aplinkybių pokyčiai verčia atlikti naujus savasties veikmės vertinimus, kurie padėtų veikti pasikeitusiomis sąlygomis.

Egzistuoja akivaizdi nauda susilaikyti nuo savasties veikmės vertinimų kasdienėse atliktyse, kurios jau buvo itin sėkmingos. Jei žmonės kiekvienąkart iš naujo turėtų spręsti apie savo gebėjimus vairuoti automobilius arba ruošti šeimai pietus, jie didžiąją dalį savo kognityvaus

gyvenimo narpliotų į save nukreiptą mąstymą. Kai sprendimai apie savasties veikmę veda prie kasdienio nemąstymo, vengiant veiklų ir situacijų, galinčių praturtinti žmogaus gyvenimą, už tai mokama gana didelė kaina. Langer su kolegomis (Langer, 1979) nustatė savastį griaunančius padarinius, kai žmonės klaidingai sprendžia apie save kaip apie nekompetentingus ir elgiasi netinkamai, nekreipdami dėmesio į gebėjimus.

INFORMACIJOS APIE SAVASTIES VEIKMĘ ŠALTINIAI

Žinios apie savąją veikmę, nepaisant to, ar teisingos, ar ne, remiasi keturiais pagrindiniais informacijos šaltiniais: atlikties pasiekimais, netiesiogine patirtimi, įgyta stebint kitų atliktį, žodiniu įtikinėjimu ir socialinės įtakos sąjungomis, turinčiomis tam tikrų gebėjimų, ir fiziologinėmis būsenomis, dėl kurių žmonės bent iš dalies sprendžia apie savo gebėjimus, galią ir pažeidžiamumą disfunkcijoms. Kiekvieną iš įtakų priklausomai nuo formos galima susieti su vienu ar daugiau veikmės informacijos šaltinių.

Atlikimo pasiekimai

Atlikimo pasiekimai yra daugiausia įtakos turintis informacijos apie veikmę šaltinis, nes jis remiasi autentiškomis meistriškumo patirtimis (Bandura, Adams, & Beyer, 1977; Biran & Wilson, 1981; Feltz, Landers, & Raeder, 1979). Patirtos sėkmės didina veikmės vertinimus; pasikartojančios klaidos mažina juos, ypač tuomet, jeigu klaidos būna pačioje įvykių pradžioje ir neatspindi pastangų trūkumo ar nepalankių išorinių aplinkybių. Svoris, suteikiamas naujosioms patirtims, priklauso nuo esamų savasties suvokinių, į kuriuos šios turės būti integruotos, pobūdžio ir stiprio. Kai dėl pasikartojančių sėkmių susikuria stiprus

savasties veikmės potyris, atsitiktinės klaidos nebeturi didelio poveikio sprendimams apie savo gebėjimus. Žmonės, kurie yra tikri dėl gebėjimų, labiau linkę nesėkmių priežastimis laikyti situacinius veiksnius, nepakankamą kiekį pastangų arba prastas strategijas. Jeigu jie prastą atliktį priskiria klaidingoms strategijoms, o ne savo negebėjimui, klaidos gali didinti tikėjimą, kad geresnės strategijos atneš sėkmę ateityje (Anderson & Jennings, 1980). Klaidos, kurios įveikiamos ryžtingesnėmis pastangomis, gali sustiprinti savasties veikmės suvokinius, kai tikima, kad galima nugalėti net ir didžiausias kliūtis.

Kartą įsitvirtinusi padidėjusi savasties veikmė išplinta ir į kitas situacijas, ypač tas, kuriose anksčiau atlikčiai trukdė perdėtas domesys asmeniniais trūkumais (Bandura, Adams, & Beyer, 1977; Bandura, Jeffery, & Gajdos, 1975). Kaip pasekmė daugelio veiklų elgesio funkcionalumas gerėja. Vis dėlto generalizacijos padariniai dažniausiai pasireiškia toms veikloms, kurios yra panašiausios į tas, kurių metu savasties veikmė buvo pagerinta.

Netiesioginis patyrimas

Žmonės nelaiko neaktyvios patirties vieninteliu informacijos apie jų gebėjimus šaltiniu. Savasties veikmės vertinimą tik iš dalies veikia netiesioginė patirtis. Panašių sėkmingai veikiančių žmonių matymas arba įsivaizdavimas gali kelti stebinčiųjų, kurie taip pat turi gebėjimų įveikti lyginamąsias užduotis, suvokiamą savasties veikmę (Bandura, Adams, Hardy, & Howells, 1980; Kazdin, 1979). Jie įtikina save, kad jei ir kiti gali tai padaryti, jie taip pat pajėgūs nors kiek pagerinti atliktį. Lygiai taip pat matymas, kad kitiems panašiai nesiseka nepaisant didelių pastangų, mažina stebėtojų savųjų galimybių vertinimus ir menkina jų pastangas (Brown & Inouye, 1978).

Esant kai kurioms sąlygoms, savasties veikmės vertinimai būna ypač jautrūs netiesioginei informacijai. Netikrumas dėl savo gebėjimų ir yra vienas iš tokių veiksnių. Suvokiamą savasties veikmę galima lengvai keisti tinkamo modelio įtaka, kai žmonės turi mažai patirties vertinti asmeninę kompetenciją. Stokodami tiesioginių žinių apie savo gebė-

jimus, jie labiau pasitiki modeliuojamu pavyzdžiu (Takata & Takata, 1976). Tačiau negalima teigti, kad ankstesnė patirtis visiškai užbraukia galimą socialinio modeliavimo įtaką. Yra net priešingai. Įvairialypė patirtis gali įskiepyti abejones savimi, be to, užduotys ir su jomis susiję dalykai kartkartėmis kinta, taigi socialinė lyginamoji informacija ir toliau išlaiko diagnostinę vertę. Be to, modeliuojamoji įtaka, kuri pateikia veiksmingas įveikos strategijas, gali skatinti savasties veikmę tų individų, kurie turėjo daug jų neveikmę patvirtinančių patirčių (Bandura, 1977b; Bandura, Reese, & Adams, 1982). Net savimi užtikrintieji padidins suvokiamą savasties veikmę, jeigu modeliai mokys, kaip geriau atlikti kai kuriuos dalykus.

Netiesioginės informacijos poveikis suvokiamai savasties veikmei priklauso ir nuo kriterijų, kuriais remiantis vertinami gebėjimai (Festinger, 1954; Suls & Miller, 1977). Veiklos, kurios suteikia aiškios informacijos apie atlikties lygmenį, duoda realų pagrindą sprendimams apie gebėjimus. Pavyzdžiui, šuolininkai į aukštį savo profesionalumą ir tobulėjimo laipsnį gali nustatyti pagal aiškų aukštį. Vis dėlto dauguma atlikčių savaime neteikia pakankamai informacijos apie gebėjimus. Mokinys, kuris egzamino metu surenka 117 balų, turi menką pagrindą, kuriuo remdamasis galėtų spręsti, ar atliktis gera, ar bloga. Kai trūksta realių įrodymų apie atlikties tinkamumą, apie asmeninę atliktį turi būti sprendžiama pagal kitų rezultatus. Kadangi dauguma atlikčių vertinamos remiantis socialiniais kriterijais, vertinant savasties veikmę vyrauja socialiai lyginama informacija.

Nors netiesioginės patirtys paprastai yra silpnesnės negu tiesioginės, tačiau netiesioginės formos, veikdamos atliktį, gali skatinti reikšmingus ilgalaikius pokyčius. Žmonės, kurie netiesiogiai įtikinami apie savo neveikmę, yra linkę elgtis neveiksmingais būdais taip, kad iš tikrųjų elgesiu patvirtintų savo negebėjimus. Ir, atvirkščiai, modeliuojama įtaka, kuri pastiprina suvokiamą savasties veikmę, gali silpninti praeities klaidų poveikį, palaikydama atliktį nepaisant pasikartojančių nesėkmių (Brown & Inouye, 1978; Weinberg, Gould, & Jackson, 1979). Taigi poveikio pobūdis gali pradėti procesus, stiprinančius arba silpninančius kitų galingų įtakų poveikius.

Žodinis įtikinėjimas

Žodinis įtikinėjimas plačiai taikomas mėginant įkalbėti žmones patikėti, jog jie turi gebėjimų, galinčių padėti pasiekti užsibrėžtų tikslų. Pats vienas socialinis įtikinėjimas turi ribotą galią sukelti ilgalaikį savasties veikmės padidėjimą, tačiau gali prisidėti prie sėkmingos atlikties tuomet, kai vertinimas, kurį norima padidinti, yra realus. Labai tikėtina, kad žmonės, kurie žodžiu įtikinėjami, turintys gebėjimų susidoroti su tam tikra užduotimi, iš tikrųjų sutelkia didesnes ilgalaikes pastangas, negu tuomet, kai vis abejoja savimi, o susidūrę su sunkumais kaltina asmenybės trūkumus. Tuo atžvilgiu, kad įtikinėjimų padidinta savasties veikmė skatina žmones stengtis, kad pasisektų labiau, ji skatina įgūdžių plėtotę ir asmeninės veikmės potyrį. Todėl įtikinėjamos veikmės atribucijos labiausiai veikia žmones, kurie turi bent menkiausią pagrindą tikėti, jog jie iš tikrųjų savo veiksmais gali sukelti tam tikrus padarinius (Chambliss & Murray, 1979a, 1979b). Vis dėlto netikroviškų įsitikinimų sukėlimas tik paskatina klaidas, kurios ne tik diskredituoja įtikinėtoją, bet ir sumažina priėmėjo suvokiamą savasties veikmę.

Turbūt įtikinėjant sunkiau sukelti ilgalaikį suvokiamos savasties veikmės padidėjimą negu jo sumažėjimą. Iliuzinis savasties veikmės pakilimas lengvai paneigiamas veiksmų rezultatais. Tačiau tie, kurie buvo įtikinti dėl savo neveikmės, yra linkę vengti iššūkių arba greit pasiduoda, susidūrę su sunkumais. Apribojus pasirinkimo elgesį ir sumažinus pastangas, nepasitikėjimas savimi gali pats save patvirtinti.

Fiziologinė būsena

Žmonės, spręsdami apie gebėjimus, iš dalies remiasi informacija apie savo fiziologines būsenas. Jie atsižvelgia į savo somatinį sujaudinimą stresinėse arba reikšmingose situacijose kaip į vieną iš kelių požymių, pranešančių apie pažeidžiamumą. Kadangi didelis susijaudinimas paprastai sunkina atliktį, žmonės labiau tikisi sėkmės tuomet, kai atsikrato nemalonaus sujaudinimo, o ne tuomet, kai yra įsitempę ir fiziškai sudirgę. Baimės reakcijos per numatomą susijaudinimą kuria tolesnę

baimę. Svarstydami baimę sukeliančias mintis apie savo netinkamumą, žmonės gali pasiekti tokį distreso lygmenį, kuris sukelia tas pačias disfunkcijas, kurių jie taip bijo. Elgesys, kuris mažina emocinį jaudinimą iki subjektyvios grėsmės, didina suvokiamą savasties veikmę, taigi skatina ir atlikties gerėjimą (Bandura & Adams, 1977; Barrios, 1983). Fiziologiniai veikmės požymiai neapsiriboja tik autonominiu jaudinimu. Atliekant veiklas, kurios reikalauja jėgos ir ištvermės, žmonės atsižvelgia į savo nuovargį, įsiaudrinimą, negalavimus ir skausmus kaip į fizinės neveikmės požymius (Taylor, Bandura, Ewart, Miller, & DeBusk,1985).

Kognityvus informacijos apie savasties veikmę apdorojimas

Informacija, tinkama spręsti apie asmeninius gebėjimus – nepaisant to, ar gaunama veikiant, ar netiesiogiai, ar įtikinėjant, ar fiziologiškai, – savo prigimtimi nėra šviečiamoji. Mokomoji ji veikiau tampa tik dėl kognityvių procesų. Vadinasi, dera skirti aplinkos įvykių perduodamą informaciją ir informaciją, kaip atrinktą, įvertintą ir integruotą į sprendimus apie savasties veikmę. Daugybė faktorių, apimančių asmeninius, socialinius, situacinius ir laikinus aplinkybinius, veikia asmeninės patirties kognityvų vertinimą. Dėl šios priežasties net svarbūs atlikties pasiekimai ne visuomet pakelia suvokiamą savasties veikmę.

Savasties suvokinių, ilgą laiką atlikusių apsaugines funkcijas, taip pat greitai neatsisakoma. Tie, kurie abejoja įveikos veikme, yra labiau linkę nepasitikėti teigiama patirtimi, negu rizikuoti susidurti su grėsme, kurios, jų manymu, negali tinkamai kontroliuoti. Jei patirtis prieštarauja esamiems tvirtiems sprendimams apie savasties veikmę, žmonės negali pakeisti įsitikinimų apie save, net jeigu sąlygos verčia nuvertinti patirties svarbą. Tokiais atvejais ilgalaikiams, apibendrintiems savasties veikmės pokyčiams sukurti reikalinga galinga patvirtinanti patirtis, kai žmonės sėkmingai susidoroja su užduoties reikalavimais, gerokai sudėtingesniais už tuos, su kuriais susiduriama kasdieniame gyvenime (Bandura, 1977b).

Kognityvus veikmės informacijos apdorojimas apima dvi skirtingas funkcijas. Pirmoji yra susijusi su informacijos rūšimis, į kurias žmonės kreipia dėmesį ir naudoja kaip asmeninės veikmės požymius. Kiekvienas iš keturių informacijos perdavimo tipų turi išskirtines veikmės požymių grupes. Antrasis siejasi su derinimo taisyklėmis ir euristikomis, kurios naudojamos įvertinant ir integruojant veikmės informaciją iš skirtingų šaltinių ir kuriant sprendimą apie savasties veikmę.

Informacija apie atlikimo veikmę. Atlikties lygmenį gali paveikti daug faktorių, turinčių mažai ką bendro su gebėjimais. Dėl šios priežasties atlikties negalima paprastai paversti suvokiamu gebėjimu. Savasties veikmės įvertinimas yra išvadų darymo procesas, kurio metu pasveriama sąlygiška gebėjimo ir negebėjimo veiksnių įtaka sėkmei ir nesėkmei. Tai, kokiu laipsniu žmonės keis suvokiamą veikmę, remdamiesi atlikties patirtimi, be kitų veiksnių, priklausys ir nuo užduoties sunkumo, išeikvotų pastangų kiekio, išorinės pagalbos masto, aplinkybių, kuriomis buvo veikta, ir nuo laikino jų sėkmių ir nesėkmių modelio. Pasisekimas esant lengvai užduočiai dera su tuo, kas jau žinoma, o sudėtingos užduoties įvaldymas teikia naujos veikmės informacijos savasties veikmei įvertinti. Sėkmė, patirta prisidėjus išorinei pagalbai, turi mažesnę veikmės vertę, nes dažniausiai aiškinama išoriniais veiksniais, o ne asmeniniais gebėjimais. Panašiai klaidinga atliktis nepalankiomis sąlygomis turi menkesnes pasekmes veikmei negu tuomet, kai veikiama optimaliomis sąlygomis.

Įdėtų pastangų kognityvus įvertinimas gali toliau daryti poveikį sprendimui apie savąją veikmę, remiantis atlikties pasiekimais. Žmonės linkę laikyti pastangas atvirkščiai proporcingai susijusias su gebėjimais (Nicholls & Miller, 1984). Sėkmė įdėjus mažiausias pastangas atliekant sudėtingas užduotis reiškia didesnį gebėjimų lygmenį, o analogiški pasiekimai, įgyti sunkiu darbu, daug menkiau padidina suvokiamą savasties veikmę. Pastangos taip pat svarbios vertinant savo gebėjimus, remiantis klaidomis (Trope, 1983). Prasta atliktis su vos pastebimomis pastangomis mažai pasako apie tai, ką galima padaryti.

Sunkių užduočių atlikties lygmuo iškalbingiau reiškia glūdinčius gebėjimus, jeigu įdedama milžiniškų pastangų esant palankioms geriausiai atlikčiai aplinkybėms. Klaida tokiomis sąlygomis atspindi ribotus gebėjimus. Pasiekimų dažnis ir pobūdis teikia papildomos informacijos apie asmeninę veikmę. Individai, kurie nuolat patiria nesėkmes, tačiau laikui bėgant tobulėja, yra labiau linkę pasididinti suvokiamą veikmę negu tie, kuriems pasiseka, tačiau jie į savo atliktį žiūri kaip į suprastėjusią, palyginti su ankstesniu gerėjimo dažniu.

Tyrimai, atlikti pagal atribucijų teoriją (Bem, 1972; Frieze, 1976; Weiner, 1979), rodo, kaip sprendimai apie priežastis, susiję su pastangomis ir užduoties sudėtingumu, veikia atliktį. Socialinėje kognityvioje analizėje šie faktoriai veikia kaip informacijos apie veikmę pernešėjai, kurie daro įtaką atlikčiai dažniausiai per tarpinę suvokiamą savasties veikmę. Taigi žmonės apie aukštą savasties veikmę sprendžia remdamiesi sėkme, pasiekta įdėjus nedaug pastangų atliekant sudėtingas užduotis, tačiau išvadas apie žemą savasties veikmę daro tuomet, kai esant palankioms aplinkybėms turi sunkiai dirbti, kad atliktų gana paprastą užduotį. Suvokiama savasties veikmė turi įtakos žmonių atribucijų apie savo atliktį rūšims. Vaikai, laikantys save labai veiksmingais, nesėkmes aiškina nepakankamomis pastangomis, o tie, kurie laiko save labai neveiksmingais, nesėkmių priežastis įžvelgia kaip susijusias su menkais gebėjimais (Collins, 1982). Tai, kad suvokiama savasties veikmė yra ir priežastinių atribucijų veiksnys, ir jų poveikio atlikčiai tarpininkė, buvo nustatyta tako analize vertinant priežastingumą (Schunk & Gunn, 1984). Veiksmingos savasties vaikai yra linkę priskirti savo sėkmę gebėjimams, tačiau gebėjimo atribucijos veikia atliktį netiesiogiai per suvokiamą savasties veikmę.

Kaip minėta, išvadų darymo procesai veikia panašiai ir vertinant savasties veikmę, remiantis atlikties nesėkmėmis. Maža tikimybė, kad trūkumų turinčios atliktys itin sumenkins suvokiamą savasties veikmę (jeigu iš viso tai padarys), kai klaidos aiškinamos nepakankamomis pastangomis, nepalankiomis sąlygomis, nusiminimu arba fiziniu sužeidimu. Žmonės, kurie menkai tevertina save, yra linkę į priešingą

sprendimo šališkumą, aiškindami savo pasisekimą išoriniais veiksniais, o ne jų pačių gebėjimais (Bandura, Adams, Hardy, & Howells, 1980). Sunkumų kyla dėl netikslaus asmeninio meistriškumo priskyrimo situaciniams veiksniams. Tokiais atvejais savasties veikmės pakilimas reikalauja sudėtingų užduočių su minimalia išorine pagalba, kurios patvirtina asmeninius gebėjimus (Bandura, 1977b).

Pasižyminčiųjų fobijomis balsus mąstymas, susidūrus su įveikimo patirtimi, šiek tiek nušviečia veikmės informacijos apdorojimo procesus (Bandura, 1983b). Jie pažymi akivaizdų savasties veikmės padidėjimą, jeigu patirtis nepatvirtina klaidingų įsitikinimų apie tai, ko jie bijo, ir jeigu jie įgyja naujų įgūdžių, galinčių padėti valdyti galimas grėsmes. Jie kol kas laikosi silpnų savasties veikmės suvokinių, išmėgindami naująją informaciją ir žinias prieš tai, kol pagerins savo sprendimus apie tai, ką gali padaryti. Jeigu atlikdami užduotis žmonės pastebi kažką gąsdinančio, susijusio su užduotimi, arba kyla įtarimas dėl kontrolės pobūdžio apribojimų, jie sumenkina suvokiamą savasties veikmę nepaisydami sėkmingos atlikties. Tokiais atvejais sėkmė ne nudžiugina, o išgąsdina. Kai žmonės įgyja didėjančių gebėjimų nuspėti ir suvaldyti galimas grėsmes, jie susikuria tvirtą pasitikėjimą savimi, kuris padeda įveikti naujus iššūkius.

Suvokiamą veikmę veikia ne tik tai, kaip aiškinama atlikties sėkmė arba nesėkmė, bet ir savosios atlikties priežiūros šališkumas. Kiekvienu elgesio atveju atliktys arba pranoksta, arba atitinka, arba neprilygsta tipiniams pasiekimams. Tokia įvairovė sudaro sąlygas tam tikrai gaišačiai atsirasti, kurios metu atliktis yra nagrinėjama išsamiau ir geriau įsimenama. Žmonės, kurie selektyviai labiau kreipia dėmesį ir įsimena neigiamas atlikties ypatybes, linkę nuvertinti savąją veikmę, nors jie gali ir teisingai apdoroti tai, ką prisimena. Tokiais atvejais sunkumų kyla dėl klaidingų dėmesio ir atminties procesų, o ne dėl sprendimų apie sėkmių ir nesėkmių priežastis.

Selektyvus savęs stebėjimas taip pat gali didinti suvokiamą savasties veikmę, jeigu sėkmė ypač pastebima ir įsimintina. Savęs modeliavimo tyrimai pateikia patikimų įrodymų, besiremiančių šiuo padidėjimo

efektu (Dowrick, 1983). Šių tyrimų metu pasitelkiant įvairias priemones padedama žmonėms, turintiems nepakankamai žinių, veikti tokiu lygmeniu, kuris viršytu jų įprastus pasiekimus. Abejonės, klaidos ir išorinė pagalba taip suredaguojami vaizdo įrašuose, kad žmonės parodomi kaip daug labiau įgudę negu įprastai. Pamatę savo įrašytąją sėkmę, asmenys pademonstravo tikrą atlikties pagerėjimą, palyginti su pradiniu lygmeniu arba kitose veiklose, kurios buvo filmuojamos, bet liko neperžiūrėtos. Ir, priešingai, savo netobulų veiksmų matymas blogina atlikties kokybę. Savęs matymas elgiantis klaidingai gali pakelti našumą tik dviem atvejais: jei suteikia išskirtinės informacijos, kaip elgtis tinkamai, ir sustiprina tikėjimą savo galimybėmis. Tyrimo, nukreipto skirti šiuos du poveikius, metu Gonzales ir Dowrick (1983) nustatė, kad stebėtasis išorinis savo įgudimas, kai gera pabaiga vaizdo juostose buvo sujungiama su klaidinga atliktimi, sukėlė panašius pagerėjimus, kaip ir stebint tikrąjį savo įgudimą. Tokie rezultatai leidžia daryti prielaidą, kad savo įgudimo modeliavimas gali smarkiai padidinti suvokiamą savasties veikmę.

Informacija apie netiesioginę veikmę. Kognityvus netiesiogiai gautos informacijos apdorojimas panašiai priklausys nuo modeliuojamų įvykių teikiamos informacijos apie savasties veikmės požymius. Jau minėjome, kad žmonės iš dalies sprendžia apie savo gebėjimus lygindami savo ir kitų atliktį. Panašumas į modelį – tai vienas iš veiksnių, kuris didina modeliuojamos atlikties informacijos pritaikomumą stebinčiojo savasties veikmės suvokiniams. Žmonės, kurie yra panašūs arba truputį geresni gebėjimais, suteikia veiksmingiausios informacijos, leidžiančios spręsti apie savo gebėjimus (Festinger, 1954; Suls & Miller, 1977). Nei daug geresnė atliktis negu tų, kurių gebėjimai menkesni, nei paties buvimas toli pralenktu gerokai viršesnių nesuteikia daug informacijos apie savo kompetencijos lygmenį. Apskritai panašių į save modeliuojama sėkmė kelia, o nesėkmė menkina savasties veikmės vertinimus.

Pagal socialinius lyginimus spręsdami apie asmeninę veikmę stebintieji gali remtis panašumu į modelio ankstesnę patirtį arba į mode-

lio požymius, kurie leidžia prognozuoti neaiškius savo gebėjimus. Panašumo į ankstesnę atliktį reikšmė netiesioginiam veikmės vertinimui atsiskleidė Browno ir Inouye'o (1978) tyrime. Stebintieji, kurie tikėjo, jog yra geresni nei klystantis modelis, išlaikė aukštą asmeninės veikmės potyrį ir nė kiek nesusilpnino pastangų nepaisant kartotinių nesėkmių. Priešingai, modeliuojamos klaidos turėjo žlugdomąjį poveikį stebėtojų sprendimams apie savasties veikmę tuomet, kai jie galėjo lyginti savo ir modelio gebėjimus. Jie parodė itin menką asmeninės veikmės lygmenį ir labai greitai pasiduodavo susidūrę su sunkumais. Kuo žemesnė buvo jų suvokiama savasties veikmė, tuo greičiau jie pasiduodavo.

Kai kurie tyrinėtojai atkreipė dėmesį į paradoksą, kad ankstesnės žinios apie panašumą naudojamos gebėjimų panašumui užtikrinti (Goethals & Darley, 1977). Paradoksas susidaro tik tuomet, kai senos ir naujos veiklos yra identiškos, o situacijos reikalavimai nekinta. Taip nutinka retai. Tiek veiklos, tiek jų situacijos šiek tiek skiriasi, todėl norėdami pasiekti savasties veikmės įvertinimą stebintieji turi ankstesnių atlikčių panašumus suderinti ir papildyti modelio pasiekimais naujose situacijose. Tai paaiškinti galima pavyzdžiu, kai moksleiviai sprendžia, ar gerai jiems seksis chemija, sužinodami, kaip bendramoksliams, kuriems fizika sekėsi panašiai kaip ir jiems, einasi chemija.

Sprendimai apie veikmę paprastai grindžiami ne lyginama atlikčių patirtimi, bet asmeninių savybių, kurios, manoma, leidžia numatyti atlikties gebėjimus, panašumu į modelius (Suls & Miller, 1977). Žmonės susidaro išankstines nuomones apie atlikties gebėjimus, remdamiesi amžiumi, lytimi, išsilavinimu ir socioekonominiu lygmeniu, rase ir etnine priklausomybe, nors šioms grupėms priklausančių žmonių atliktys labai skiriasi tarpusavyje. Tokie išankstiniai nusistatymai paprastai kyla dėl kultūrinio stereotipizavimo ir perdėto ryškių asmeninių patirčių apibendrinimo. Požymiai, kuriuos prognostikai laiko vertingais, veikia kaip darantys įtaką veiksniai formuojant lyginamąjį savęs vertinimą. Taigi ta pati fizinė ištvermė, modeliuojama moters, didina moterų suvokiamą fizinę veikmę ir raumenų ištvermę, o vyriškosios lyties modelis to negali padaryti (Gould & Weiss, 1981).

Priskiriamas panašumas paprastai didina modeliuojamos įtakos galią, net jeigu asmeninės savybės ir neaiškiai nurodo atlikties gebėjimus (Rosenthal & Bandura, 1978). Pavyzdžiui, kenčiančiųjų nuo fobijų panašumas amžiumi ir lytimi į įveikiančius modelius įkvepia, nors šios savybės iš tikrųjų nepaveikia to, ar gerai galima atlikti veiklas, kurių bijomasi. Tokie klaidingi sprendimai bent jau tam tikru laipsniu atspindi perdėtą veiklų, kuriose tokie požymiai galėtų padėti prognozuoti atliktį, apibendrinimą. Iš tikrųjų tuomet, kai modelio požymiai netinka naujai užduočiai, tačiau labai ryškūs ir persveria kitus numatančiąja verte, jie įtikina stebinčiuosius labiau nei tinkami gebėjimų ženklai (Kazdin, 1974b). Modelių, turinčių panašių požymių, sėkmė skatina kitus išmėginti tai, ko kitu atveju jie vengtų, taigi netikri požymiai gali turėti ir teigiamos socialinės naudos. Tačiau lyginamieji savasties veikmės vertinimai, remiantis klaidingais išankstiniais nusistatymais, paprastai tuos, kurie nėra tikri dėl savo gebėjimų, verčia manyti, kad vertingi tikslai jiems nepasiekiami. Tokiais atvejais sprendimas apie savasties veikmę remiantis socialiniu lyginimu yra labai apribojantis, ypač tuomet, kai modeliai išsako abejones savo pačių gebėjimais (Gould & Weiss, 1981).

Įvairiapusis modeliavimas, kai skirtingi žmonės stengiasi įveikti skirtingas užduotis, yra pranašesnis už susidūrimą su vieno modelio atliktimi (Bandura & Menlove, 1968; Kazdin, 1974a, 1975, 1976). Jei gali pasisekti žmonėms su labai skirtingomis savybėmis, tai stebintieji turi labai rimtą pagrindą padidinti savo suvokiamą veikmę. Jie taip pat gauna daugiau naudos tuomet, kai mato modelius įveikiant sunkumus, nes įdeda papildomų pastangų, negu tada, kai mato įgudusius modelius, kurie atlieka užduotis labai sklandžiai (Kazdin, 1973; Meichenbaum, 1971). Pasiekimų, gautų įdėjus daugiau pastangų, rodymas ne tik mažina neigiamą laikinų atkryčių poveikį, bet ir rodo, kad atkaklumas galiausiai atneša sėkmę. Tokios demonstracijos padeda sukurti kognityvią nuostatą, kad klaidos išreiškia nepakankamą pastangų kiekį, o ne gebėjimų stoką.

Socialinis lyginimas atlieka kitas funkcijas nei gebėjimų vertinimas, galintis turėti įtakos modelių pasirinkimui. Kitų atliktys paprastai

pasirenkamos kaip standartai saviesiems gebėjimams tobulinti, todėl atlikėjai yra linkę lyginti save su pranašesniais modeliais, kurių kompetencijos lygmenį jie norėtų pasiekti. Pirmiau analizuodami vidines vertinamąsias reakcijas pastebėjome, kad pasitenkinimo savimi lygmenį veikia lyginamieji pasirinkimai. Savęs lyginimas su geresniais atlikėjais didina savęs nuvertinimą ir nusiminimą, o lyginimas su mažiau gabiais kuria teigiamą savęs vertinimą. Žmonės, kurie nėra tikri dėl savęs, vengs socialinių lyginimų, galinčių kelti grėsmę savigarbai. Jeigu tokia grėsmė iškyla, jie linkę lyginti save arba su žemesniais, padedančiais atrodyti geriau, arba su ryškiomis figūromis, kurios yra nutolusios taip smarkiai, kad nesukelia jokios grėsmės vertinimui.

Netiesioginė informacija gali keisti suvokiamą savasties veikmę kitokiais būdais nei socialinis lyginimas. Kompetentingi modeliai gali išmokyti stebinčiuosius veiksmingų strategijų, įveikiant iššūkį keliančias ar grėsmingas užduotis. Šis indėlis ypač svarbus tuomet, kai suvokiama neveikmė atspindi įgūdžių trūkumą, o ne klaidingą turimų įgūdžių vertinimą. Be to, modeliavimas perduoda informaciją apie aplinkos užduočių pobūdį ir sudėtingumą. Modeliuojamos sąveikos atskleidžia užduotis kaip sunkesnes ar lengvesnes, o galimas grėsmes – kaip labiau arba mažiau kontroliuojamas, negu stebintysis iš pradžių įsivaizdavo. Naudingų strategijų arba pakitusių užduoties sunkumo suvokinių taikymas pakeis suvokiamą savasties veikmę.

Modeliuojama atliktis, sukurta tam, kad būtų pakeistas įveikos elgesys, pabrėžia dvi ypatybes – nuspėjamumą ir kontroliuojamumą, – kurios itin prisideda prie suvokiamos savasties veikmės didėjimo (Bandura *et al.*, 1982). Demonstruodami nuspėjamumą, modeliai nuolat užsiima grėsminga veikla, tačiau taiko tokius būdus, kurie rodo, kaip žmogus ar objektas, kurio bijomasi, gali elgtis daugelyje skirtingų situacijų. Nuspėjamumas mažina stresą ir spartina pasirengimą įveikti grėsmę (Averill, 1973; Miller, 1981). Jei modeliuojamas kontroliuojamumas, modelis taiko labai veiksmingas susidorojimo su grėsme priemones bet kurioje galimoje situacijoje. Tai, ką fobinis mąstymas laiko gąsdinančiu, valdomas modeliavimas padaro nuspėjamą ir asmeniškai kontroliuojamą.

Yra keletas sąlygų, kuriomis modeliuojamų strategijų informacija gali pakeisti įprastinį socialiai lyginamos informacijos poveikį veikmei. Matant, jog įgudęs asmuo klysta taikydamas netinkamas strategijas, gali padidėti tų stebėtojų savasties veikmė, kurie mano, jog gebėtų operuoti veiksmingesnėmis strategijomis. Didžiausia tikimybė, kad klaidos stebėjimas padidins suvokiamą savasties veikmę, yra tuomet, kai matydamas tai, kas nepasisekė, stebintysis skatinamas tikėti kitomis alternatyvomis. Ir, atvirkščiai, panašaus asmens nesėkmės nepaisant įmantrių taktikų matymas gali versti stebinčiuosius įvertinti užduotį kaip daug sudėtingesnę, negu jie manė anksčiau. Norint nuspręsti, ar modeliuojamų vaizdų faktoriai veikia savasties veikmės vertinimus, dera sutelkti dėmesį į strategijų iliustravimą ir užduočių kūrimą ir į lyginamų gabumų požymius.

Informacija apie įtikinėjamą veikmę. Daugelyje veiklų žmonės, vertindami savo gebėjimų lygmenį, negali remtis tik savimi, nes tokie sprendimai reikalauja daryti išvadas, remiantis tikimybiniais gebėjimų požymiais, apie kuriuos jie gali menkai težinoti. Savęs vertinimai iš dalies paremti kitų kompetentingų žmonių nuomonėmis. Žmonės, aišku, ne visuomet tiki tuo, kas sakoma apie jų gebėjimus. Skeptiškumas dažniausiai atsiranda dėl asmeninės patirties, kuri prieštarauja tam, kas buvo sakyta. Jei taip kartojasi visada, atlikėjai laipsniškai „apkursta" įtikinėtojų pasakymams. Tačiau yra daug atvejų, kai individai įtikinami išbandyti dalykus, kurių vengia, arba tęsti užduotis, kurias jie buvo užmetę, vien tam, kad, savo nuostabai, pastebėtų, kad gali jas įvykdyti. Taip yra todėl, kad atlikties pasiekimai daugelyje užduočių labiau priklauso nuo to, ar sunkiai dirbama, o ne nuo įgimtų gebėjimų. Patirtys, sujungtos su įtikinėjamos veikmės vertėmis, yra įprastos, nes naudojamos ne tik meilikavimui, paviršutiniškam drąsinimui arba manipuliavimui, bet ir tikroviškiems vertinimams to, ar gerai recipientai gali susidoroti su iškilusiomis situacijomis. Vadinasi, įtikinėjamos veikmės vertes reikia pasverti atsižvelgiant į įtikinėtojų asmenybę, jų patikimumą ir žinias apie veiklų pobūdį.

Įtikinėjamų nuomonių įtaka savasties veikmei gali būti tokia stipri, kaip ir gavėjo pasitikėjimas jam tai sakančiu asmeniu. Tarpiniai mechanizmai čia yra pasitikėjimas ir įtikinėtojo nusimanymas. Kuo patikimesnis informacijos apie atlikties gebėjimus ir užduoties reikalavimus šaltinis, tuo didesnė tikimybė, kad asmeninė veikmė pasikeis. Žmonės linkę pasikliauti vertinimais tų, kurie yra patys įgudę veikloje, geba konkrečiai numatyti atlikties pasiekimus ir turi didelį žinių bagažą, gautą stebint ir lyginant įvairius pretendentus ir vėlesnius jų pasiekimus (Crundall & Foddy, 1981; Webster & Sobieszek, 1974). Įgūdis siekiant konkretaus tikslo dar nebūtinai reiškia kompetenciją, susijusią su talentu. Atlikėjams, kurie tai supranta, daug įtikinamesnis vertinamo talento požymis yra išsami patirtis. Kiti garsiai svarsto, ką atlikėjas darytų, jei nebūtų supažindintas su užduoties sudėtingumu arba aplinkybėmis, kurioms esant ji turėtų būti vykdoma. Taigi net patikimų patarėjų sprendimai gali būti nuvertinti remiantis argumentu, jog jie nepakankamai supranta užduoties reikalavimus.

Pastangos pakelti suvokiamą savasties veikmę įtikinėjant paprastai įgauna atliktį vertinančio pobūdžio atgalinį ryšį. Schunk (1982a, 1983d) parodo, kad toks atgalinis ryšys gali paveikti sprendimą apie savo gebėjimus ir tolesnius pasiekimus. Šiuose tyrimuose vaikams, kuriems trūko aritmetinių įgūdžių, nuolat buvo suteikiamas skirtingomis atribucijomis besiremiantis atgalinis ryšys apie jų pažangos greitį savarankiško mokymosi programoje. Ta pati pažanga, aiškinama slypinčiu talentu arba sutelktomis pastangomis, didina suvokiamą kognityvią veikmę ir greitina aritmetinių įgūdžių raidą labiau, negu tuomet, kai atgalinis ryšys apeliuoja arba į menkesnius gebėjimus, taigi reikalauja sunkesnio darbo, arba iš viso jo nebūna. Kuo labiau drąsinamasis atgalinis ryšys įkvepia tikėjimo savasties veikme, tuo daugiau pastangų vaikai deda ir tuo daugiau pasiekia.

Įtikinėjama veikmės vertė paprastai tampa didžiausia tuomet, kai šiek tiek viršija tai, ką individas gali padaryti esamu momentu, nes geresnė atliktis pasiekiama įdėjus papildomų pastangų. Tie, kurie įtikinami, kad gali pasisekti, yra labiau linkę dėti būtinas pastangas negu tuomet, kai

juos vargina netikrumas. Atlikties sėkmė didina suvokiamą įtikinėtojų kompetenciją. Klaidinantys įtikinėtojų įvertinimai, kurie veda atlikėjus į nesėkmę, labai greitai sumažina įtikinėtojų patikimumą.

Informacija apie fiziologinę veikmę. Informacija, kurią suteikia fiziologinis jaudinimas, per sprendimo procesą panašiai veikia suvokiamą savasties veikmę. Daugelis veiksnių, tokių kaip jaudinimo šaltinio įvertinimas, aktyvacijos lygmuo, aplinkybės, kuriomis jaudinimas atsirado, ir ankstesnės patirtys, kaip sujaudinimas veikia atliktį, vyrauja kognityviai apdorojant emocinį reaktyvumą. Situacijose, kuriose atliekamos veiklos, dažniausiai yra daugybė žadinamųjų dirgiklių, dėl to, sprendžiant, kas sukėlė fiziologines reakcijas, atsiranda daugiaprasmiškumas. Sujaudinimo įtaka savasties veikmei priklauso nuo išskirtųjų veiksnių ir jiems suteiktų reikšmių. Kalbėtojai, kurie savo prakaitavimą sieja su fiziniu kambario diskomfortu, savo fiziologiją traktuoja šiek tiek kitaip negu tie, kurie tai vertina kaip distresą, atspindintį asmenines nesėkmes.

Savasties veikmės vertinimas remiantis jaudinimo užuominomis iškelia daug įdomių raidos klausimų. Kaip maži vaikai išmoksta savo organizmo būsenas vertinti kaip emocines sąlygas? Kaip jie išmoksta pasakyti, kokias emocijas dabar jaučia? Kaip sužino, kad tam tikrą emociją apibūdinančios jaudinimo užuominos gali padėti numatyti funkcionavimo lygmenį? Socialiniu kognityviu požiūriu žinios, susijusios su organizmo funkcionavimu, yra įgyjamos didžiąja dalimi per socialinio įvardijimo procesą. Atsirandanti patirtis apima tris reikšmingus įvykius, iš kurių du gali būti viešai matomi – *emociniai sukėlėjai* sužadina *vidinį jaudinimą* ir *išraiškos reakcijas*. Pats vienas vidinis jaudinimas negali atlikti vaidmens socialinio įvardijimo procese, nes yra nepastebimas kitiems. Be to, fenomenologiškai skirtingos emocijos, pasirodo, turi per daug panašių fiziologinių reakcijų, kad patiriantis jas žmogus galėtų atskirti. Todėl suaugę žmonės privalo spręsti apie vaikų organizmo būsenas iš jų išraiškos reakcijų ir aplinkos sukėlėjų, kurie, yra žinoma, sužadina tam tikras emocijų rūšis. Spręsdami pagal matomus įvykius, suaugusieji

priskiria ir diferencijuoja vaikų patiriamas emocijas (pavyzdžiui, laimingas, liūdnas, piktas, išsigandęs) ir aiškina jų priežastis. Taigi tėvai įvardija vaikų kūno įtampą ir kitas somatinio dirgimo raiškas kaip baimę, jeigu yra bauginanti situacija, kaip pyktį, jeigu situacija erzinanti ar vedanti iš kantrybės. Per pasikartojantį socialinį ryšį paleidėjai, išraiškos reakcijos ir vidinis jaudinimas susijungia, ir vaikai laipsniškai išmoksta aiškinti ir skirti savo emocines patirtis. Skirtingos asmeninės vidinio jaudinimo interpretacijos (pavyzdžiui, „išgąsdintas", „suerzintas") turi skirtingą įtaką suvokiamai savasties veikmei.

Jaudinimo poveikis savasties veikmei atsiranda dėl ankstesnių patirčių apie tai, kaip įvardytas jaudinimas veikia atliktį. Žmonėms, manantiems, kad jaudinimas skatina, jis turės kitą veikmės prasmę negu tiems, kuriuos jaudinimas veikia slopinamai. Iš tikrųjų daug pasiekusieji laiko jaudinimą skatinamuoju, o mažai pasiekusieji – slopinamuoju veiksniu (Hollandsworth *et al.*, 1979). Sprendimo procesą apsunkina ir tai, kad ne jaudinimas pats savaime, o jo lygmuo daugiausia lemia veikmės gebėjimų vertinimą. Egzistuoja bendra taisyklė, jog vidutiniai jaudinimo lygmenys skatina įgūdžių atsiskleidimą, o aukštas jaudinimas ardo juos. Tai ypač tinka kalbant apie sudėtingas veiklas, reikalaujančias painios elgesio sąrangos.

Optimalus jaudinimo lygmuo priklauso ne tik nuo užduoties prigimties, bet ir nuo išvadų dėl jaudinimo priežasties. Žmonės skiriasi daromais sprendimais. Tie, kurie yra linkę suvokti savo jaudinimą kaip kylantį iš asmeninio netinkamumo, yra linkę labiau menkinti suvokiamą savasties veikmę negu tie, kurie jaudinimą laiko net ir patiems kompetentingiausiems žmonės įprasta praeinančia reakcija. Žymūs teatro aktoriai, kurie sunerimsta prieš pasirodymą, tačiau visos įtampos atsikrato tik prasidėjus vaidinimui, yra linkę susijaudinimą priskirti normalioms situacinėms reakcijoms, o ne asmeniniams trūkumams. Seras Laurence'as Olivier, garsus aktorius, naudojo savasties veikmės kalbas, siekdamas nugalėti scenos baimę, kurią patirdavo prieš kopdamas ant scenos. Jis sakydavo sau, kad yra puikus aktorius, kurio vaidyba tiesiog prikaustys žiūrovus. Turint polinkį susijaudinimą sieti su

asmeniniais trūkumais, padidėjęs dėmesys organizmo procesams gali sukelti dar didesnį jaudinimą (Sarason, 1975a).

Ryškiausi situaciniai veiksniai, turintys įtakos tam, į ką žmonės sutelkia dėmesį, iš dalies apsprendžia, kaip vertinamas fiziologinis jaudinimas. Taigi visceralinis jaudinimas, atsirandantis grėsmingų požymių turinčiose situacijose, yra interpretuojamas kaip baimė, o jaudinimas, atsirandantis susidūrus su neteisybe, patiriamas kaip pyktis, neatitaisomas vertingo objekto praradimas – kaip liūdesys (Hunt, Cole, & Reis, 1958). Be to, besitęsiantis ankstesnėje situacijoje kilęs jaudinimas gali būti klaidingai priskirtas naujos situacijos dėmenims, kaip tais atvejais, kai besitęsiantis lytinis jaudinimas klaidingai palaikomas pykčiu, esant su pykčiu susijusių užuominų (Tannenbaum & Zillmann, 1975; Zillmann, 1978). Net tas pats fiziologinio jaudinimo daugiaprasmėse situacijose šaltinis gali būti interpretuojamas skirtingai, priklausomai nuo kitų toje aplinkoje esamų emocinių reakcijų (Mandler, 1975; Schachter & Singer, 1962). Dėl selektyvaus dėmesio grėsmingoms užuominoms tie, kurie suvokia save kaip neveiksmingus, yra ypač linkę klaidingai vertinti kitokį jaudinimą kaip įveikos stokos ženklą.

Didelė dalis to, ką aptarėme, buvo skirta išsiaiškinti, kaip emocinis jaudinimas gali būti suprantamas savasties veikmės įveikos atžvilgiu. Bowerio (1981, 1983) tyrimas atskleidžia, jog nuotaikos gali paveikti kognityvų apdorojimą ir patirties atgaminimą. Žmonės, kurie išmoksta dalykus greičiau, kai šie atitinka jų nuotaiką, ir atgamina informaciją sparčiau tuomet, kai yra tokios pat nuotaikos kaip ir jų mokydamiesi. Intensyvios nuotaikos turi stipresnį poveikį negu silpnos, išskyrus nusiminimą, kuris slopina beveik viską. Laikoma, kad emocinis jaudinimas užpildo emocines temas, tokiu būdu tinkamą informaciją padarydamas ryškesnę, lengviau išmokstamą ir įsimenamą. Atmintis apima asociatyvų sąvokų ir įvykių, užkoduotų teiginiais, tinklą. Bowerio tinklo teorijoje apie tai, kaip emocinis jaudinimas veikia mąstymo procesus, emocijos susiejamos su atmintimi per skirtingus įvykius, taip sukuriant daugybinius tinklo ryšius. Tam tikro emocinio vieneto atminties tinkle aktyvavimas paskatins su juo susijusių įvykių atsiminimą.

Nuotaika paremtas atsiminimas panašiai gali paveikti žmonių sprendimus apie asmeninę veikmę. Jeigu liūdna nuotaika iškart kreipia prie minčių apie praeities klaidas, asmeninės veikmės suvokimas mažės, o jei teigiama nuotaika aktyvuoja mintis apie pasiekimus, suvokiama savasties veikmė didės. Įrodymai patvirtina tokio požiūrio teisingumą. Žmonės teigiamiau atsiliepia apie savo gebėjimus siekiant akademinių, socialinių ir sportinių tikslų būdami hipnozės sukeltoje geroje nuotaikoje, negu tuomet, kai būna neutralios nuotaikos ir laiko save mažiausiai veiksmingais būdami prastos nuotaikos (Kavanagh & Bower, 1985). Nuotaikos įtaka suvokiamai savasties veikmei yra plačiai išplitusi ir neapsiriboja tik konkrečia funkcionavimo sritimi, kur buvo išgyventas džiaugsmas ar liūdesys. Atgaivintos ryškios nuotaikos nuspalvina savasties veikmės sprendimus labiau negu menką poveikį turinčios vizualizuotos sėkmės ar nesėkmės (Kavanagh, 1983). Įveikdami kognityvias užduotis, žmonės elgiasi atitinkamai jų nuotaikos pakeistiems savasties veikmės suvokiniams, pasirinkdami sunkesnes užduotis tuomet, kai yra didesnės, o ne mažesnės psichinės veikmės būklėje. Liūdesys gali menkinti suvokiamą savasties veikmę, taip skatindamas neveiksmingą atliktį ir dar labiau gilindamas liūdesį. Ir, priešingai, keldama suvokiamą savasties veikmę, kuri iš tikrųjų atsiranda dėl gabumų, gera nuotaika gali pradėti savitarpiškai patvirtinamą procesą.

Tose funkcionavimo srityse, kurios apima fizinių tikslų siekimą, fiziologiniai informacijos apie veikmę šaltiniai įgyja ypatingą reikšmę. Tai, kokiu būdu apdorojama tokio pobūdžio informacija, gali paveikti žmonių gyvenimo aktyvumą. Tie, kurie laiko savo nuovargį, negalavimus ir sumažėjusią ištvermę fizinių pajėgumų nykimo požymiu, yra linkę apriboti veiklas labiau negu tie, kurie mano, kad tokie požymiai yra sėslaus gyvenimo būdo padariniai.

Kognityvus fiziologinės informacijos apdorojimas taip pat vyrauja reabilitacijos po fizinių negalavimų metu (Ewart, Taylor, Reese, & DeBusk, 1983; Taylor, Bandura, Ewart, Miller, & DeBusk, 1985). Pavyzdžiui, pacientai, kurie išgyveno širdies priepuolį, yra linkę savo

aktyvumo lygmenį nustatyti pagal kraujotakos pajėgumus, apie kuriuos sprendžia iš tokių pastebimų požymių kaip nuovargis, dusulys, skausmas ir sumažėjusi ištvermė. Kadangi skirtingos fizinės sąlygos, taip pat ir sėslus gyvenimo būdas, gali sukelti tapatų poveikį, tokie požymiai gali būti klaidingai laikomi kraujotakos sutrikimu. Jei pacientai atlieka monotoniškus testus, tie, kurie selektyviai sutelkia dėmesį į pratimų sukeltus simptomus, baigiamojoje testo dalyje suvokia kraujotakos pajėgumus pablogėjusius, o tie, kurie susitelkia į krūvį, kurį gebėjo pakelti treniruotės metu, suvokia kraujotakos pajėgumus kaip geresnius. Diferencinis kognityvus fiziologinės informacijos apdorojimas gali būti visiškai skirtingų fizinių pajėgumų suvokimo priežastis.

Informacijos apie savasties veikmę integracija

Ankstesnis aptarimas nagrinėjo veikmės pasekmes tik pagal vieną informacijos dimensiją kiekvieno iš keturių modalumų atvejais. Formuodami sprendimus apie savo veikmę, žmonės ne tik turi remtis skirtingomis veikmės informacijos, kurią pateikia konkretus modalumas, konfigūracijomis, bet ir turi pasverti bei integruoti iš skirtingų šaltinių gaunamą informaciją apie veikmę. Skirtingiems informacijos apie veikmę tipams priskirti svoriai gali kisti priklausomai nuo skirtingo aktyvumo pobūdžio. Kol kas mažai tyrinėta tai, kaip žmonės apdoroja daugiadimensę informaciją apie veikmę. Vis dėlto nėra priežasčių netikėti, kad sprendimus apie veikmę kontroliuoja bendrieji sprendimo procesai.

Sprendimo priėmimo proceso tyrimai rodo, kad žmonės patiria sunkumų įvertindami ir integruodami daugiadimensę informaciją (Slovic, Fischhoff, & Lichtenstein, 1977; Slovic & Lichtenstein, 1971; Tversky & Kahneman, 1974), todėl yra linkę remtis paprastomis sprendimų priėmimų taisyklėmis. Dažnai tai verčia juos ignoruoti arba neteisingai pasverti tinkamą informaciją. Jeigu subjektyvūs jų sprendimų priėmimo procesų aprašymai lyginami su tikraisiais sprendimais, nustatoma, kad žmonės yra linkę nuvertinti svarbius ženklus ir pervertinti turinčius daug menkesnę vertę.

Nors įprasti kognityvūs procesai turbūt veikia tiek veikmės, tiek asmeninius sprendimus, sąvokų apie save kūrimas, be abejonės, apima ir kitus procesus. Žmonės retai būna visiškai sau abejingi. Į save nukreiptos patirtys labiau negu patirtis, susijusi su kitais žmonėmis, gali grėsti savigarbai ir socialinei vertei. Tokia grėsmė gali sukelti asmeninių gebėjimų aukštinimą arba menkinimą. Emocija gali turėti skirtingą poveikį asmeniniams ir socialiniams sprendimams. Taigi prislėgta nuotaika gali mažinti sprendimus apie asmeninės kontrolės veikmę, tačiau stiprinti sprendimus apie kitų veikmę esant tokiam pačiam atgaliniam ryšiui apie rezultatus (Martin, Abramson, & Alloy, 1984). Į save nukreiptų procesų aktyvavimas gali iškraipyti vidinę priežiūrą, laikymą ar daugiadimensės informacijos apie veikmę apdorojimą.

SUSIJĘ POŽIŪRIAI Į ASMENINĘ VEIKMĘ

Į save nukreipto mąstymo vaidmuo psichosocialiniam funkcionavimui yra daugybės požiūrių į žmogaus elgesį domesio objektas. Teoriniai požiūriai skiriasi tuo, kaip jie traktuoja savasties sampratų ir tarpininkaujančių procesų, veikiančių elgesį, pobūdį ir kilmę.

Savasties samprata

Savęs vertinimas tradiciškai apibūdinamas savasties sampratos terminais (Rogers, 1959; Wylie, 1974). Ši samprata yra sudėtinis požiūris į save, susidarantis dėl tiesioginio patyrimo ir įvertinimų, gautų iš reikšmingųjų kitų. Šiuose požiūriuose savasties samprata matuojama prašant žmonių vienu ar kitu būdu įvertinti aprašomuosius teiginius, ar, jų manymu, šie jiems tinka. Tuomet pagrindinės tezės apie tai, kaip savasties samprata veikia psichologinį funkcionavimą, tikrinamos koreliuojant savasties sampratas arba neatitikimus tarp tikrosios ir įsivaizduojamos savasties su įvairiais prisitaikymo, nuostatų ir elgesio rodikliais.

Savasties procesų tyrinėjimas savasties sampratos atžvilgiu padeda suprasti, kaip žmonės plėtoja nuostatas savo atžvilgiu ir kaip šios nuostatos gali paveikti požiūrį į gyvenimą. Yra keletas tokio savasties pobūdžio teorijų požymių, kurie vis dėlto negali paaiškinti ir numatyti, kaip žmonės elgsis tam tikrose situacijose. Didžioji savasties teorijų dalis susitelkia į plataus masto savasties vaizdinius. Plataus masto savasties suvokimas nepaaiškina savasties veikmės sąvokų sudėtingumo, kurios kinta priklausomai nuo skirtingų veiklų, skirtingų tos pačios veiklos lygmenų ir skirtingų aplinkybių. Sukomponuotas savasties vaizdas gali duoti kuklių koreliacijų, tačiau jis neprilygsta tiksliai individualios atlikties įvairovės prognozei. Savasties teorijos susiduria su sunkumais aiškindamos, kaip ta pati savasties samprata gali paskatinti skirtingą elgesį.

Savigarba yra kita į save nukreipto mąstymo pusė, kurią derėtų skirti nuo suvokiamos savasties veikmės, nes šios sąvokos nurodo skirtingus reiškinius. Savigarba apsiriboja savosios vertės įvertinimu, kuris priklauso nuo to, kaip kultūra vertina jos turimus požymius ir kaip žmogaus elgesys atitinka jos turimus vertės standartus. Suvokiama savasties veikmė susitelkia į sprendimą apie asmeninius gebėjimus. Sprendimai apie savo vertę ir savuosius gebėjimus neturi jokio tiesioginio ryšio. Individai gali laikyti save labai veiksmingais veikloje, kuri neteikia jiems garbės (įgudęs kareivis kovotojas), arba spręsti apie save kaip apie labai neveiksmingą kokioje nors veikloje, tačiau nuo to savęs vertė gali visiškai nenukentėti (pavyzdžiui, prastas čiuožėjas). Vis dėlto daugelyje veiklų žmonės puoselėja tokią savasties veikmę, kuri teikia jiems savosios vertės potyrį. Taigi ir savigarba, ir savasties veikmė savaip prisideda prie žmogaus gyvenimo kokybės.

Veikmės motyvacija

Siekdamas paaiškinti tyrinėjamąjį ir manipuliuojantį elgesį motyvaciniu atžvilgiu White (1959, 1960) pasiūlė „veikmės motyvą“ kaip vidinį sąveikos su aplinka akstiną. Veikmės motyvacija laipsniškai išsirutuliojo iš įgytų žinių ir įgūdžių, sukauptų dorojantis su aplinka.

Šiuose abstrakčiuose darbuose White teigia kompetentingo modelio vaiko raidai reikšmę. Teorija iš dalies apima neorganinius elgesio skatinamuosius veiksnius. Vis dėlto teorijoje yra daug klausimų, kuriuos reikėtų dar išsiaiškinti. Neatskleistas procesas, kai veikmės motyvai atsiranda dėl veiksmingų sąveikų su aplinka. Šioje apybrėžoje sėkmingi veiksmai kuria veikmės motyvaciją. Tačiau teorijoje nėra vietos klaidų patirčiai, kuri, be abejo, taip pat reikšminga (Harter, 1978). Harter (1981) praplėtė šią teoriją raidos požiūriu.

Veikmės motyvacijos buvimo patikra yra sudėtinga, nes apie motyvą sprendžiama pagal tyrinėjamąjį elgesį, kurį jis numanomai sukelia. Be nepriklausomo motyvo stiprio mato negalima pasakyti, ar žmonės tyrinėja ir manipuliuoja daiktais dėl veikmės motyvo, ar dėl kitų priežasčių. Iš ankstesnės jo tyrinėjamo elgesio analizės galima prisiminti, kad teoretikai ginčijasi dėl to, kas skatina veikti: nuobodulys ir baimė ar naujumo troškimas (Berlyne, 1960; Brown, 1953; Harlow, 1953; Mowrer, 1960). Biheivioristinio požiūrio šalininkai geba paaiškinti ir pakeisti kai kurias tyrinėjamojo elgesio formas, naudodamiesi atsakų sekomis, o ne grindžiančiu akstinu (Fowler, 1971). Vis dėlto teorijos, susitelkusios tik į išorinius elgesio postūmius, sunkiai paaiškina elgesio tikslingumą ir atkaklumą tuomet, kai tiesioginiai situaciniai paskatinimai yra silpni, jų iš viso nėra arba jie neigiami. Tokio pobūdžio dalyvavimas reikalauja savireguliuojamųjų gebėjimų, kurie veikia numatydami į priekį.

Veikmingumo motyvacijos teorija nėra suformuluota ganėtinai išsamiai, kad leistų atlikti įvairiapusius teorinius lyginimus. Be to, yra kai kurių temų, kur socialinės kognityvios ir veikmės apybrėžos aiškiai skiriasi. Remiantis socialiniu kognityviu požiūriu, pasirinkimo elgesį, pastangų kiekį ir emocinį jaudinimą veikiau kontroliuoja savasties veikmės suvokiniai, o ne akstinas. Kadangi sprendimai apie savasties veikmę yra apibrėžiami ir matuojami nepriklausomai nuo atlikties, jie suteikia pagrindą numatyti elgesio pasirodymą, bendrumą ir patvarumą, o daugybiniai motyvai negali to daryti. Žmonės sieks, tyrinės ir mėgins įveikti situacijas, atitinkančias jų suvokiamus gebėjimus, tačiau, kitaip nei veikiami išorės, vengs tokių sąveikos su aplinka ypatybių, kurias manys viršijant jų įveikos gebėjimą.

Šie skirtingi požiūriai taip pat skiriasi asmeninės veikmės kilme. Pagal veikmės teoriją veikmės akstinas laipsniškai išsiplėtoja dėl ilgalaikių sąveikų su savo aplinka. Taigi ši teorija susitelkusi tik į atliktųjų veiksmų poveikį. Socialinėje kognityvioje teorijoje suvokiama savasties veikmė kyla dėl skirtingų šaltinių informacijos, perduodamos netiesiogiai bei socialiniu įvertinimu ir dėl tiesioginio patyrimo. Šie teorinių požiūrių skirtumai turi reikšmingą įtaką tam, kaip motyvacijoje ir veiksmuose bus tyrinėjamas suvokiamos savasties veikmės vaidmuo.

Sprendimai apie asmeninę veikmę, kaip apie darantį įtaką faktorių, neveikia nepriklausomai nuo konteksto veiksnių. Kai kurioms situacijoms reikia geresnių įgūdžių ir atkaklesnės atlikties arba jos susijusios su didesne neigiamų pasekmių tikimybe negu kitos. Atitinkamai kinta ir sprendimai apie veikmę. Taigi, pavyzdžiui, suvokiamos savasties veikmės lygmuo ir stipris viešai kalbant skirsis priklausomai nuo kalbos temos, pristatymo pobūdžio ir auditorijos, kuriai šis skirtas, ypatumų. Todėl analizė, kaip įsitikinimai apie savo gebėjimus veikia veiksmus, remiasi mikroanalitiniu matavimu, o ne plataus masto asmenybės bruožų ar veikmės motyvų rodikliais. Ne daugiau veiksminga kalbėti apie savasties veikmę bendraisiais terminais negu kalbėti apie nespecifinį socialinį elgesį.

Veikmės teorijoje paveikta aplinka sukelia malonumo arba veikmės išgyvenimus. Nors dažnai tai gali būti tiesa, tačiau, kaip jau galėjome pastebėti, atlikties pasiekimai ne visuomet didina suvokiamą veikmę. Tai priklauso nuo to, ar kognityviai įvertinami atlikties veiksniai ir ar jie dera su turimais vidiniais standartais. Asmeninis meistriškumas nebūtinai teikia malonumą arba kelia savigarbą. Jeigu meistriškumas taikomas žalingiems tikslams, atlikėjai gali jaustis veiksmingi dėl savųjų laimėjimų, tačiau likti visiškai savimi nepatenkinti. Todėl veikmės teorija turi apsvarstyti svarbų asmeninių standartų ir kognityvių vertinimų vaidmenį emocinėse ir savąją atliktį vertinančiose reakcijose. Kokiu būdu vidiniai standartai ir savosios veikmės suvokiniai veikia kaip tarpusavyje susiję mechanizmai, bus nagrinėjama kitame skyrelyje.

Veikmės motyvacija pradeda veikti tik esant tam tikroms sąlygoms (White, 1959). Tai faktas, kuris labai dažnai praleidžiamas taikant teoriją ypač plačioms elgesio apraiškoms aiškinti. Manoma, kad veikmės motyvas atsiranda tuomet, kai organizmas neužsiėmęs arba tik silpnai stimuliuojamas organinių akstinų. Cituojant White'ą (1960), veikmė sukelia „laisvalaikio elgesį". Socialiniu kognityviu požiūriu sprendimai apie savasties veikmę priskiriami prie įvairių tipų atlikčių reguliavimo, išskyrus įpročių modelius, kurie jau tapę rutina.

Yarrow ir kolegos (Yarrow *et al.*, 1983) pavaizdavo veikmės motyvaciją labiau patikrinama forma. Jie vadina tai meistriškumo motyvacija ir kuria ją kaip kompetencijos siekį, apibrėždami kaip efektyvų veiksmą, atliekamą sąveikaujant su aplinka. Meistriškumo motyvacija pasireiškia kaip dėmesingumas, tyrinėjamasis elgesys ir atkaklumas siekiant iškeltų tikslų. Šios motyvų sistemos raidos testai nepateikia vienaprasmių rezultatų: meistriškumo motyvacijos elgesio rodikliai silpnai susiję vienas su kitu ir tampa dar heterogeniškesni didėjant amžiui; tas pats meistriškumo elgesys nėra labai pastovus net trumpą laiko atkarpą; meistriškumo motyvacijos rodikliai nėra darniai susiję su kompetencija. Vis dėlto autoriai teigiamai interpretuoja tokį aiškų nesusietumą: silpnas ryšys tarp tų pačių motyvų rodiklių vertinamas kaip įrodymas, kad meistriškumo motyvacija yra daugiabriaunė. Didėjantis heterogeniškumas rodo, jog motyvai su amžiumi tampa dar labiau diferencijuoti. Elgesio nuoseklumo stoka rodo, kad motyvai išgyvena plėtros kaitą. Nepatvarus ryšys tarp meistriškumo motyvacijos ir kompetencijos leidžia daryti išvadą, kad jie sąveikaudami kuria vienas kitą.

Pakaitinė išvada būtų ta, kad kompetencijos siekis skatinamas ne daugybinio meistriškumo motyvo, o motyvuojamas skirtingos kompetentingų veiksmų naudos. Tai, kas yra kompetentingas funkcionavimas, priklauso nuo laiko, aplinkos ir veiklos sričių. Kompetencijai reikia atitinkamos mokymosi patirties, o ne spontaniškumo. Taigi žmonės ištobulina skirtingus kompetencijos modelius ir naudojasi jais atrenkamai, priklausomai nuo aplinkos reikalavimų. Funkcinė kompetencijos siekio analizė šį reiškinį paaiškina geriau negu rėmimasis daugybiniu meistriškumo motyvu.

Padarinių laukimo teorijos

Kognityvaus požiūrio į elgesį pranašumas suteikia laukimų sąvokai svarbią vietą aiškinant žmogaus elgesį. Psichologinės teorijos, tvirtinančios, kad laukimai daro įtaką veiksmams, kreipia dėmesį tik į padarinių laukimus. Irwino (1971) tikslingo elgesio ir motyvacijos teorija remiasi veiksmo ir padarinių terminais. Bolleso (1975) požiūriu, mokymasis iš esmės apima laukimų, jog tam tikri požymiai ar atsakai lems konkrečius padarinius, įsisavinimą. Rotterio (1966) sąvokinė schema susitelkia ties priežastiniais įsitikinimais apie veiksmų ir padarinių ryšį. Panašiai teigia ir Seligman (1975), sakydamas, kad žmonės elgiasi nuolankiai todėl, jog įsisavina laukimus, kad savo veiksmais negali pakeisti aplinkos padarinių. Remiantis laukimų ir valentingumo teorijomis, atlikties lygmuo yra daugybinė laukimų, kad elgimasis tam tikru būdu duos konkrečius padarinius, ir tų padarinių vertės funkcija (Atkinson, 1964; Feather, 1982; Vroom, 1964).

Tokias padarinių laukimo pabrėžimo šaknis galima įžvelgti Tolmano teoriniuose mintijimuose. Tolman sąvokinę sistemą kūrė tuo metu, kai besivaržančios tarpusavyje teorijos siekė išspręsti prieštaravimus, susijusius su mokymusi, aiškindamosi, kaip gyvūnai išmoksta pereiti labirintus. Vyraujančios teorijos žvelgė į mokymąsi kaip į įgūdžių susidarymą, o Tolman mokymąsi aiškino kaip laukimų, jog tam tikras elgesys atneš tam tikrus padarinius, raidą (Tolman, 1932, 1951). Pagrindinis jo klausimas niekad nebuvo tas, ar gyvūnas galėtų rasti takelio galą. Dėl šios priežasties tai, ką gyvūnas tikėdavosi rasti tikslo dėžutėje, buvo laikoma pagrindiniu jo pasirinkimo elgesio determinantu. Sprendimas apie savasties veikmę, savaime suprantama, buvo neigiamas, nes gyvūnai neįpratę paveikti savo pastangas, mąstydami apie tai, ką gali, o ko negali padaryti. Tačiau žmonės, kuriems būdinga išplėtota savirefleksija, didina arba mažina pastangas remdamiesi įsitikinimu apie savo gebėjimus, todėl bet kokia žmogiškojo elgesio teorija privalo apsvarstyti į save nukreipto mąstymo vaidmenį.

Savasties veikmės svarba socialinėje kognityvioje teorijoje labai skiriasi nuo tolmaniško požiūrio. Pripažindama padarinių laukimų reikš-

mę, ji taip pat pabrėžia į save nukreiptos laukimų sistemos reguliacinę reikšmę žmogaus elgesiui. Laukimai, kurių žmogus tikisi tam tikroje situacijoje, labai priklauso nuo jo sprendimų apie tai, kokios rūšies veiksmus jis geba atlikti. Be to, socialinė kognityvi teorija savo plačiąja forma susitelkia į kognityvių ir elgesio įgūdžių mokymąsi, taip pat į žinias apie tai, kas ką lemia. Vyraujantis sąlygoto mokymosi sureikšminimas, kuris iš dalies neigia įgūdžių įgijimą, atspindi istorinį domesį gyvūnų mokymusi. Mokymasis buvo aprašomas pasirinkimų atsakais bėgant labirintu arba skirtingais atsakų dažniais, o ne naujų elgesio būdų išmokimo terminais.

Kai kurie laukimams skirti teoriniai mintijimai ir eksperimentai, susiję su padarinių kontroliuojamumu, leidžia teigti suvokiamos savasties veikmės buvimą. Remiantis Rotterio (1966) asmenybės teorija, elgesys kinta kaip generalizuotų laukimų, kad padarinius lemia arba paties pastangos, arba išorinės jėgos, kurių negalima kontroliuoti, funkcija. Tokie laukimai apie elgesio instrumentiškumą didžiąja dalimi laikomi pastiprinimo istorijos rezultatu. Daugelis šios srities tyrimų kreipia dėmesį į tai, kokią įtaką daro elgesiui individualūs skirtumai suvokti įvykius kaip nulemtus vidinių arba išorinių veiksnių (Lefcourt, 1976, 1979; Phares, 1976; Rotter *et al.*, 1972). Apskritai žmonės, kurie tiki, kad padarinius lemia jų elgesys, yra aktyvesni negu tie, kurie suvokia įvykius kaip labiau lemtingus.

Išorinis priežastingumas dažniausiai nusakomas įsitikinimu, kad padariniai priklauso nuo atsitiktinių veiksnių. Gurin su kolegomis teigė, kad asmeninės kontrolės trūkumą galima aiškinti ne atsitiktinumu ar užgaida, o socialinių sistemų nereagavimu ir jų kuriamomis sisteminėmis kliūtimis (Gurin & Brim, 1984; Gurin, Gurin, & Morrison, 1978). Socialinė sistema gali nereaguoti, nes nė vienas prieinamas veiksmų šaltinis negali tinkamai išspręsti sunkumų. Vis dėlto dažniau socialinė sistema neatsako dėl neigiamo požiūrio į tam tikras žmonių klases, tačiau kartu apdovanoja kitų savo narių kompetenciją. Institucinis šališkumas arba užkerta kelią, arba įtvirtina aukštesnius kompetencijos reikalavimus siekiant vertingų padarinių. Skirtingos nereagavimo

reikšmės susijusios su administracinių organizacijų socialinių veiklų pokyčiais. Vienu metu vykdomosios pareigos buvo neprieinamos mažumų atstovams ir moterims, nepaisant jų gabumų. Vėliau itin gabūs galėjo patekti į žemesnes pakopas. Šiandien skirtingi kompetencijos reikalavimai skirtingoms pavaldžioms pareigoms gali būti minimalūs, tačiau jie vis tiek labai veikia aukščiausiuose vykdomuosiuose lygmenyse. Mes dar grįšime prie kai kurių šių temų aptardami kolektyvinę veikmę ir sistemų keičiamumą.

Manoma, kad tikėjimas asmenine padarinių determinacija kuria veikmės ir galios potyrį, o tikėjimas, kad padariniai atsiranda nepriklausomai nuo to, kas daroma, sukelia apatiją. Vis dėlto derėtų paminėti, kad Rotterio (1966) sąvokinė schema pirmiausia susijusi su priežastiniais įsitikinimais apie veiksmų ir padarinių ryšį, o ne su asmenine veikme. Reikėtų skirti suvokiamą savasties veikmę ir įsitikinimus apie padarinių priežastingumo vietą. Įsitikinimai, kad padarinius lemia paties veiksmai, gali veikti tiek žlugdomai, tiek drąsinamai priklausomai nuo sprendimo apie savasties veikmės lygmenį. Žmonės, kurie mano, kad patys lemia padarinius, tačiau kuriems trūksta reikalingų įgūdžių, patirs žemą savasties veikmę ir į veiklas žiūrės kaip į beprasmiškas. Taigi, pavyzdžiui, vaikas, kuris negeba suprasti matematinių sąvokų ir mano, kad dalyko pažymiai priklauso tik nuo jo įgūdžių, susijusių su tuo dalyku, turi visišką teisę jaustis sužlugdytas. Taip atsitinka tuomet, kai žmonės pradeda manyti, kad įsitikinimai asmenine padarinių determinacija sukurs galios potyrį.

SAVASTIES VEIKMĖS RAIDOS ANALIZĖ

Jau minėjome, kad tikslus savo gebėjimų vertinimas labai naudingas ir ypač svarbus veiksmingam funkcionavimui. Tie, kurie smarkiai klysta, vertindami tai, ką gali padaryti, yra linkę elgtis taip, kad sukeltų žalingas pasekmes. Labai mažiems vaikams trūksta žinių apie savo ge-

bėjimus, reikalavimus ir potencialiai pavojingas veiksmų linkmes. Jie nuolat pakliūtų į pavojingas situacijas, jei nebūtų kitų prižiūrimi. Jie gali lipti aukštyn, gali įkristi į upę arba gilų baseiną ir žaisti su aštriais peiliais tol, kol išsiplėtos būtinus saugius tokių situacijų įveikimo įgūdžius (Sears, Maccoby, & Levin, 1957). Suaugusiųjų dėmesingumas ir priežiūra padeda mažiems vaikams išgyventi šį ankstyvąjį periodą tol, kol jie įgyja pakankamai žinių apie tai, ką gali daryti, ir tai, kad skirtingoms situacijoms reikia skirtingų įgūdžių. Kartu su kognityvių gebėjimų plėtra sprendimai apie savasties veikmę ilgainiui pakeičia išorinę priežiūrą.

Suvokiamos priežastinės veikmės pradžia

Visapusė teorija turėtų paaiškinti socialinio pažinimo kilmę ir raidos kryptį. Į save nukreiptas mąstymas iš pradžių atsiranda dėl veiksmų ir matomos svetimos patirties. Vaikų patirtis jų aplinkoje suteikia pagrindą priežastinės veikmės potyriui plėtotis. Vis dėlto naujagimių negebėjimas judėti ir ribotos fizinių ir socialinių veiksmų galimybės apriboja jų įtakos sritį. Pirmoji patirtis, kuri daro įtaką asmeninio įtakingumo potyrio raidai, susijusi su kūdikio gebėjimu valdyti jutiminį manipuliuojamųjų objektų dirginimą ir kreipti dėmesį į tuos, kurie yra aplinkui. Kūdikiai elgiasi tam tikrais būdais, kad įvyktų tam tikri dalykai. Barškučio kratymas sukuria nuspėjamus garsus, energingi spyriai sudrebina lopšį, o šauksmas pakviečia suaugusiuosius.

Priežastinės veikmės įgyvendinimui reikia ir savistabos, ir pripažinimo, kad atliekami veiksmai yra savi. Kartotinai stebėdami, kad įvykiai aplinkoje įvyksta esant tam tikram veiksmui, o jo nesant – nevyksta, kūdikiai išmoksta sąlygotų veiksmų ir padarinių ryšių. Kūdikiai, kurie kontroliuodami aplinkos įvykius patiria sėkmę, tampa dėmesingesni savo elgesiui ir kompetentingesni mokantis daugiau veiksmingų atsakų negu tie kūdikiai, kurių aplinka veikia nepriklausomai nuo jų elgesio (Finkelstein & Ramey, 1977; Ramey & Finkelstein, 1978). Pasikartojantis neveikmės patyrimas blogina priežastingumo veiksnio potyrį ir

jautrumą situacijoms, kuriose veiksmai sukelia tam tikrus rezultatus (Garber & Seligman, 1980).

Suvokiamos savasties veikmės raidai ne tik reikia sukelti kokius nors padarinius savo veiksmais, bet ir tie veiksmai turi būti suvokiami kaip savo dalis. Savastis pasidaro atskirta nuo kitų dėl skiriamojo patyrimo. Taigi jeigu savasties veiksmai sukelia skausmo pojūtį, o panašūs matomi kitų veiksmai tokio pojūčio nesukelia, savo veikla atskiriama nuo visų kitų. Kai kūdikiai pradeda suvokti aplinkos įvykius kaip asmeniškai kontroliuojamus, jie įgyja asmeninio veiksnumo potyrį – tai didėjantis supratimas, kad jie gali sukelti įvykius.

Pirmaisiais gyvenimo mėnesiais poveikis fizinei aplinkai turi didesnę reikšmę vaiko priežastinės veikmės, kad jis gali valdyti socialinę aplinką, suvokimui (Gunnar, 1980b). Taip yra todėl, kad manipuliavimas fiziniais objektais sukelia greitus, nuspėjamus ir lengvai pastebimus padarinius, taip skatindamas kūdikių, kurių dėmesio ir pateikties gebėjimai yra riboti, asmeninio veiksnumo suvokimą. Ir, priešingai, įsisąmoninti priežastinį veiksnį triukšmingesnėje socialinėje aplinkoje yra sunkiau, nes veiksmai turi skirtingus socialinius padarinius ir kai kurie iš jų atsiranda nepriklausomai nuo to, ką daro kūdikiai. Vis dėlto plėtojantis pateikties gebėjimams kūdikiai ima mokytis iš tikėtinų arba tolesnių padarinių. Vėliau svarbesnį vaidmenį savasties veikmės raidai įgyja socialinės aplinkos kontrolė.

Savasties veikmės plėtra

Šeiminiai savasties veikmės šaltiniai. Plėsdami savo funkcionavimo sritis vaikai turi įgyti žinių apie savo gebėjimus. Jie turi plėtoti, vertinti ir išmėginti savo fizinius gebėjimus, savo socialinę kompetenciją, kalbinius įgūdžius ir kognityvius įgūdžius daugelyje kasdienių situacijų. Sensomotorinių gebėjimų raida itin išplečia kūdikiui prieinamą aplinką ir jos veikimo būdus. Šios ankstyvosios tyrinėjamosios ir žaidybinės veiklos, užimančios didžiąją dalį vaiko budrumo valandų, suteikia galimybių gausinti pamatinius įgūdžius.

Pirmaisiais kūdikių brendimo metais vykstančios gebėjimų raidos metu didžiąją dalį jų poreikių tenka tenkinti suaugusiesiems. Naujagimiai turi būti priklausomi nuo tų, kurie juos maitina, rengia, saugo, linksmina ir teikia medžiagą manipuliuojamiesiems tyrinėjimams. Dėl šios fizinės priklausomybės kūdikiai greitai išmoksta veikti aplinkinius taikydami socialinį ir verbalinį elgesį. Daugelis šių sąveikų yra susijusios su nuotoline kontrole, kai maži vaikai priverčia suaugusiuosius daryti tokius pakeitimus, kurių patys vaikai negeba padaryti. Socialinės ir kognityvios kompetencijos raidos esmė yra veikmės patirtys, įgyjamos per asmeninę kontrolę. Tėvų, kurie yra jautrūs kūdikio komunikaciniam elgesiui, kurie aprūpina turtinga fizine aplinka ir kurie suteikia judėjimo laisvę tyrinėti, kūdikiai greitai vystosi socialiai ir kognityviai (Ainsworth & Bell, 1974; Yarrow, Rubenstein, & Pedersen, 1975). Raidos metu tarp kūdikių ir aplinkos vyksta savitarpio sąveika. Tėvų jautrumas didina kognityvią kompetenciją, o kūdikių gebėjimai skatina didesnį tėvų jautrumą (Bradley, Caldwell, & Elardo, 1979).

Mokymasis kalbėti suteikia vaikams simbolines formas jų patirtims atspindėti ir žinioms apie tai, ką jie gali daryti, o ko ne, gauti. Kai vaikai gali suprasti kalbą, tėvai ir kiti komentuoja vaiko atlikties gebėjimus ir padeda jiems numatyti situacijas, kai tėvų šalia gali ir nebūti. Tuo atžvilgiu, kad vaikai priima kitų vertinimus, tie kiti gali turėti įtakos asmeninei raidai, lemdami, ar ir kaip vaikas susidurs su naujomis užduotimis. Taigi, pavyzdžiui, perdėtai globojantys tėvai, kurie pernelyg rūpestingai ir jautriai reaguoja į galimus pavojus, menkina vaiko raidos gebėjimus (Levy, 1943), o leidžiantys būti savarankiškam tėvai greitai pripažįsta ir padrąsina vaiko didėjančias kompetencijas.

Pradinės veikmės patirtys įgyjamos šeimoje, tačiau kadangi augančio vaiko socialinis pasaulis greitai plečiasi, bendraamžiai tampa vis svarbesniu šaltiniu, padedančiu plėtoti vaiko žinias apie savo gebėjimus. Sąveikaujant su bendraamžiais stipriausiai ima veikti socialinio lyginimo procesai. Pirmiausia geriausiai lyginami bendraamžiai broliai ir seserys. Šeimos skiriasi vaikų skaičiumi, metų skirtumu tarp jų ir lyties pasiskirstymu. Skirtingos šeimos struktūros, kurias atspindi šeimos

dydis, gimimo eiliškumas ir vaikų gimimo modelis, kuria skirtingus pagrindus lyginamajam veikmės vertinimui. Pirmagimiai ir vienintеliai vaikai kitaip vertina savo galimybes negu vaikai, turintys vyresnius brolius ar seseris. Gimimo eiliškumas gali turėti skirtingą poveikį pasiekimų veikmei (Zajonc & Markus, 1975) ir socialinei veikmei. Lyginamieji panašių amžiumi vaikų veikmės vertinimai skirsis nuo tų, kurie labai skiriasi savo amžiumi, vertinimų. Tos pačios lyties vaikai skatina daugiau lyginamosios analizės negu skirtingų lyčių vaikai. Konkurenciniai vertinimai naudingesni vyresnėliui atsiranda tuomet, kai du tos pačios lyties vaikai gimė vienas po kito, todėl nedidelis amžiaus skirtumas kuria spaudimą jaunesniam nariui atskirti save nuo vyresniųjų, plėtojant visiškai nepanašias asmenybės savybes, interesus ir profesinius siekius (Levethal, 1970). Vertinamieji įpročiai, išsiugdyti sąveikaujant su broliais ir seserimis, be abejo, lemia lyginamųjų asmenų iškilumą ir pasirinkimą, vėliau gyvenime vertinant savo gebėjimus.

Bendraamžiai ir savasties veikmės plėtra bei patikra. Vaikų veikmę tikrinančios patirtys nuolat kinta, kai jie pamažu jungiasi į vis didesnę bendruomenę. Bendraudami su bendraamžiais jie plečia ir tikslina žinias apie savo gebėjimus. Bendraamžiai atlieka kelias svarbias veikmės funkcijas. Tie, kurie yra labiau prityrę ir kompetentingi, veikia kaip veiksmingų elgesio būdų modeliai. Gerai ar blogai, bet didžioji socialinio mokymosi dalis vyksta bendraujant su bendraamžiais. Be to, draugai suteikia informatyviausius lyginamosios veikmės vertinimo ir tikrinimo atskaitos taškus. Dėl šios priežasties vaikai yra ypač jautrūs jų santykinei padėčiai tarp bendraamžių, kur užsiima veiklomis, nustatančiomis jų prestižą ir populiarumą.

Bendraamžiai nėra nei homogeniški, nei pasirenkami atsitiktinai. Vaikai stengiasi užmegzti artimus ryšius su tais, kurie yra panašių interesų ir vertybių. Atrenkamasis ryšys su bendraamžiais pastiprina savasties veikmę abipusių interesų kryptimi, palikdamas neišplėtotas kitas galimybes (Bandura & Walters, 1959; Bullock & Merrill, 1980; Ellis & Lane, 1963; Krauss, 1964). Įtaka neabejotinai yra dvipusė – pirme-

nybės teikimas afiliacijai veikia veikmės raidos kryptį, ir, atvirkščiai, savasties veikmė iš dalies lemia draugų ir veiklų pasirinkimą. Kadangi bendraamžiai veikia kaip pagrindinis savasties veikmės raidos ir tikrinimo įrankis, menki arba nutraukti santykiai su bendraamžiais gali neigiamai paveikti asmeninės savasties veikmės augimą. Savo ruožtu, suvokta socialinė neveikmė gali kurti vidines kliūtis tinkamiems santykiams su bendraamžiais (Wheeler & Ladd, 1982). Asmeninės veikmės raida remiantis prievartiniais elgesio stiliais taip pat gali būti socialiai skirianti. Taigi vaikai, kurie noriai taiko agresiją, suvokia save kaip itin veiksmingus, gaudami trokštamus dalykus būtent tokiomis priemonėmis (Perry, Perry, & Rasmussen, 1985).

Mokykla kaip veiksnys kognityviai savasties veikmei plėtoti. Jautriuoju vaiko gyvenimo laikotarpiu mokykla veikia kaip pirminė aplinka, kurioje plėtojama ir tikrinama kognityvi veikmė. Mokykla yra ta vieta, kur vaikai plėtoja kognityvias kompetencijas ir įgyja žinių ir uždavinių sprendimo įgūdžių, būtinų veiksmingai funkcionuoti visuomenėje. Čia jų mastymas ir įgūdžiai yra nuolat tikrinami, vertinami ir socialiai lyginami. Motyvuotieji, tie, kurie greitai mokosi, tinkamai tarnauja vyraujančiai edukacinei veiklai. Mokytojai, gerai išmanantys dėstomą dalyką ir turintys aukštą veikmės potyrį dėl savo mokymo gebėjimų, gali motyvuoti mažiau pasiekusiuosius ir spartinti jų kognityvią raidą (Aston, 1985; Gibson & Dembo, 1984). Vis dėlto yra daugybė kritikų, manančių, kad daugumai vaikų mokykla negeba pasiekti keliamų tikslų. Ji ne tik tinkamai neparengia vaikų ateičiai, bet ir per dažnai sumenkina patį asmeninės veikmės potyrį, reikalingą tolesnei savasties raidai. Vis pasikartojantys sunkumai, su kuriais susiduria prastai besimokantys mokiniai, veikia ir mokytojų mokymo veikmės potyrį.

Egzistuoja daugybė mokyklos veiklų, kurios mažiau gabiems arba blogai pasiruošusiems vaikams mokymosi patirtis paverčia neveikmės mokymu. Tai apima mokymą nuosekliomis pakopomis, kur ilgainiui prarandama daug vaikų; grupavimą pagal gebėjimus, kuris taip pat mažina tų, kurie patenka į prastesnes grupes, savasties veikmės vertini-

mą; rungtyniavimo tvarką, kai dauguma yra pasmerkta nesėkmei dėl kelių sėkmės.

Klasės struktūra turi įtakos kognityvių gebėjimų suvokimui didžiąja dalimi dėl to, jog pabrėžia vertinimą, palyginti su kitais, o ne su savimi. Rosenholtz ir Rosenholtz (1981) atskleidė, kad mažiau gabių mokinių savęs vertinimas labiausiai kenčia tuomet, kai visa grupė mokosi tą pačią medžiagą ir mokytojas nuolat lygina mokinius tarpusavyje. Esant tokiai vienodinančiai struktūrai, kuri išryškina socialinius lyginamuosius standartus, mokiniai priskiria save tam tikram rangui pagal gebėjimus, atsižvelgdami į aukštą grupės vidurkį. Vienąkart įtvirtinta, reputacija jau sunkiai keičiama. Įvairialypėje klasės struktūroje individualizuotas mokymas skatina mokinių žinių ir įgūdžių įsisavinimą, plečia jų kompetenciją ir suteikia mažiau pagrindo nuvertinančiam socialiniam lyginimui. Dėl to mokiniai yra labiau linkę vertinti pažangą remdamiesi asmeniniais standartais, o ne kitų atliktimi. Jie turi daugiau laisvės pasirinkti tuos, su kuriais nori save lyginti, jeigu apskritai nori save su kuo nors lyginti. Pritaikyta asmeniniams poreikiams klasės struktūra kuria geresnį savo gebėjimų vertinimą ir mažesnę priklausomybę nuo mokytojų ir bendraklasių vertinimų, kaip tai būna monolitinėje struktūroje.

Vaikai turi išmokti susidurti su nemalonia tikrove, kuri atskleidžia jų žinių ir kompetencijos stoką. Vis dėlto užsiėmimai klasėje, kurie menkina mokinio suvokiamą savasties veikmę ir taip apsunkina akademinius pasiekimus, iš dalies prisideda prie šios asmeninės tikrovės. Daugelio mokymo srities tyrimų tikslas – išsiaiškinti, kaip skirtingos mokymo tvarkos ir struktūros veikia socialinių ir kognityvių kompetencijų raidą. Apie mokymo tvarkas reikėtų spręsti ne tik pagal tuo metu vaikams įskiepytas žinias ir įgūdžius, bet ir pagal tai, kokie yra vaikų įsitikinimai apie savo gebėjimus, kurie veikia jų požiūrį į ateitį. Mokiniai, kurie susikuria stiprų savasties veikmės potyrį, yra puikiai pasirengę mokytis patys, kai jiems tenka pasitikėti savo pačių iniciatyva.

Savasties veikmės augimas per pereinamąsias paauglystės patirtis. Kiekvienas raidos laikotarpis atneša naujus iššūkius įveikos veikmei. Kai

paaugliai susiduria su suaugusiųjų reikalavimais, jie privalo prisiimti visišką atsakomybę už save beveik kiekviename gyvenimo matmenyje. Tai reikalauja įsisavinti naujus suaugusiųjų gyvenimo įgūdžius ir būdus. Mokėjimas susitvarkyti su heteroseksualiais santykiais ir įsipareigojimais tampa pagrindiniu rūpesčio objektu. Darbo pasirinkimas taip pat užima svarbią vietą šiuo laikotarpiu. Tai tik kelios sritys, kur turi būti įgyjama naujų kompetencijų. Ar lengvai įvyks šis perėjimas iš vaikų į suaugusiųjų pasaulį, be abejonės, priklauso nuo gebėjimų, sukurtų įvaldant ankstesnes patirtis.

Suaugusiųjų rūpinimasis savasties veikme. Jaunystė yra metas, kai žmonės turi išmokti susidoroti su įvairiais reikalavimais, kuriuos kelia ilgai trunkanti draugystė, vedybos, tėvystė ir karjera. Kaip ir anksčiau įvaldytos užduotys, tvirtas savasties veikmės potyris yra stiprus skatinamasis veiksnys tolesnių kompetencijų ir pasiekimų sėkmei. Tie, kurie pasiekia suaugusiųjų amžių su prastai įtvirtintais įgūdžiais ir abejodami savimi, daugumą suaugusiųjų gyvenimo ypatybių vertina kaip slegiančias ir keliančias įtampą.

Amžiaus viduryje žmonės įsitraukia į įsitvirtinusią rutiną, kuri išlygina jų savasties veikmės suvokimą daugelyje funkcionavimo sričių. Nors ir kaip būtų, pastovumas gali sukrėsti, nes gyvenimas nėra statiškas. Spartūs technologiniai ir socialiniai pokyčiai nuolat reikalauja prisitaikyti, sukeldami gebėjimų kartotinį vertinimą. Vidutinio amžiaus žmonės darbe pasijaučia spaudžiami jaunesnių konkurentų. Situacijos, kuriose žmonės turi varžytis dėl paaukštinimo, statuso ir net paties darbo, verčia nuolat vertinti gebėjimus taikant socialinį lyginimą su jaunesniais varžovais (Suls & Mullen, 1982).

Tuos, kurių gyvenimas ir savigarba labiausiai priklauso nuo fizinės formos, kaip būna sportininkų karjeroje, sumažėjęs fizinis tinkamumas stumia į prievartinę pensiją. Tai reikalauja performuluoti gyvenimo tikslus iškeliant naujus iššūkius asmeniniam prisitaikymui. Gyvenimą, kuris buvo paskirtas vien profesionaliam sportui, neigiant kitiems užsiėmimams reikalingas kompetencijas, sunku perkurti (McPherson, 1980).

Bedarbystė tuo pačiu metu prarandant pajamas ir statusą ir turint prastus įgūdžius, būtinus kitai profesijai, sukelia didžiulę asmeninę įtampą.

Gyvenimo viduryje žmonės turi rimtai susidurti su savo gebėjimų apribojimais. Dauguma savo darbe pasiekė tai, ką galėjo. Jie mato, kaip bėga laikas ir galimybės įgyvendinti siekius vis mažėja. Ateities, kuriai trūksta įvairovės ir galimybių naujiems pasiekimams, vaizdinys gali duoti pradžią amžiaus vidurio įtampai, ypač tiems, kurie abejoja, ar tai, ką jie daro, yra prasminga.

Į tai, kad amžiaus viduryje imama jaustis tarsi iškritus iš gyvenimo, reaguojama labai įvairiai. Dauguma žmonių mažina ambicijas ir mėgina dirbti darbą taip kompetentingai, kaip tik geba. Kadangi net tie patys tikslai šiek tiek kinta bėgant laikui, galimybių tobulinti save vis tiek lieka. Dauguma dirbančių rutinišką darbą ima dirbti paviršutiniškai ir siekia pasitenkinimo tobulindami gebėjimus laisvalaikio veiklai. Kiti taip pertvarko savo gyvenimą, kad jis taptų kupinas iššūkių ir prasmės. Jie keičia karjerą, partnerius, gyvenamąją vietą (Chew, 1976) arba paprasčiausiai metasi į gyvenimą, kuris nekelia reikalavimų veiklai ir atsakomybės.

Savasties veikmės pervertinimas vyresniame amžiuje. Vyresnių žmonių savasties veikmės sunkumai telkiasi ties savo gebėjimų pervertinimu arba nepakankamu įvertinimu. Diskusijos, susijusios su amžiumi, didžiausią dėmesį kreipia į menkėjančius gebėjimus. Teigiama, kad vyresniame amžiuje prarandama fizinė ištvermė, sensorinės funkcijos, atmintis ir gebėjimas apdoroti informaciją. Dauguma fizinių gebėjimų iš tikro menkėja žmonėms senstant, tokiu būdu reikalaudamos iš naujo vertinti veiklos, kurią itin paveikia biologinės funkcijos, savasties veikmę. Vis dėlto žmonėms būdingas fiziologinių išteklių perviršis, taigi kai kurių žmogiškų išteklių praradimas bėgant metams nebūtinai pablogina psichosocialinio funkcionavimo lygmenį (Fries & Crapo, 1981). Įgytos žinios, įgūdžiai ir išmanymas atsveria dalį prarastų fizinių gebėjimų. Deja, tokie įrodymai ne taip lengvai paneigia senėjimo stereotipą, kuris žadina ryškius išsekintos senatvės vaizdus.

Kultūrose, garbinančiose jaunystę ir kuriančiose neigiamus senų žmonių stereotipus, amžius tampa pagrindiniu savęs vertinimo kriterijumi. Jei amžius tampa labai svarbus, laikui bėgant atsirandantys atlikties pokyčiai, dažniausiai kylantys dėl socialinių veiksnių, nesunkiai pradedami aiškinti kaip susiję su biologiniu senėjimu. Puikus pavyzdys galėtų būti visuotinis įsitikinimas apie intelekto smukimą. Ilgalaikiai tyrimai nenustatė jokio visuotinio ar bendro intelektinių gebėjimų smukimo iki labai senyvo amžiaus, tačiau, lyginant skirtingo amžiaus tiriamuosius, jaunesnieji lenkia vyresniuosius (Baltes & Labouvie, 1973; Schaie, 1974). Intelekto skirtumus įvairiais amžiaus tarpsniais geriausia aiškinti skirtingu patyrimu, o ne biologiniu senėjimu. Perfrazuojant Schaie, kultūra sensta taip pat, kaip ir žmonės. Daugelis amžiaus skirtumų iš dalies yra kultūros pokyčių kūrinys. Negalima tvirtinti, kad vyresnių žmonių intelektas smunka, tiesiog jaunesnieji yra turėję turtingesnės patirties, kuri leidžia jiems funkcionuoti aukštesniame lygmenyje. Jeigu vyresnius žmones išmokytume naudotis savo intelektiniais gebėjimais, jų kognityvaus funkcionavimo pagerėjimas gerokai viršytų vidutinį atlikties smukimą dviem dešimtmečiais (Baltes & Willis, 1982). Kadangi žmonės retai realizuoja visą savo potencialą, vyresni asmenys, kurie įdeda būtinas pastangas, gali funkcionuoti tokiame pačiame aukštame lygmenyje, kaip ir jaunimas. Veikiant įsitraukimo į veiklas lygmenį, suvokiama savasties veikmė gali prisidėti prie kognityvaus funkcionavimo per visą gyvenimą.

Neteisingas atlikties prastėjimo vertinimas, susiejant tai su biologiniu senėjimu, be abejo, pasireiškia ir kitose funkcionavimo srityse. Su amžiumi dėl įtampos ir nuobodulio sumažėjęs lytiškumas gali būti neteisingai priskirtas seksualinių gebėjimų praradimui. Suvokiama lytinė neveikmė, savo ruožtu, mažina seksualinę veiklą. Net sumažėjusi fizinė ištvermė gali iš dalies atspindėti suvokiamos savasties veikmės smukimą. Laboratoriniuose šio tarpininkaujančio mechanizmo tyrimuose suvokiamos fizinės savasties veikmės mažėjimas, netiesiogiai sukeliamas susidūrimo su geresne konkurentų atliktimi, mažina stebėtojo fizinį pajėgumą (Weinberg *et al.*, 1979; Weinberg, Yukelson, & Jackson, 1980).

Kuo labiau menkėja suvokiama fizinė veikmė, tuo labiau mažėja fizinė ištvermė. Nepalyginamoji Satchel Paige atkreipė dėmesį į save ribojantį amžiaus poveikį, klausdama: „Kokio amžiaus jūs būtumėte, jei nežinotumėte, kiek jums metų?“ Nors dauguma žmonių mėgaujasi gera sveikata, tačiau ligos vėlesniais gyvenimo metais vis tiek veikia ir psichiką, ir kūną. Tai taip pat reikšmingai ardo savasties veikmės suvokinius.

Kaip ir ankstesniais raidos etapais, pagrindiniai informacijos apie veikmę šaltiniai suteikia vyresniems žmonėms pagrindą iš naujo įvertinti asmeninę veikmę. Jie vertina savo atlikties pasiekimus ir lygina juos su funkcionavimo lygmeniu, buvusiu ankstesniu gyvenimo laikotarpiu (Suls & Mullen, 1982). Kitų pasiekimai yra kitas savasties veikmės šaltinis. Skirtingas amžiaus intelektinių gebėjimų pobūdis, kaip buvo nustatyta ilgalaikiais ir tarpgrupiniais tyrimais, labai priklauso nuo to, kaip suvokiami intelektinio funkcionavimo pokyčiai. Vyresni žmonės, kurie labiau remiasi savo funkcionavimo lyginimu laikui bėgant, o ne gebėjimų lyginimu su jaunesniais žmonėmis, yra linkę mažiau laikyti savo gebėjimus smunkančiais, kitaip negu tuomet, kai jaunesnieji naudojami tik lyginamajam savęs vertinimui. Išnaudodama su amžiumi susijusius poreikius, fizinius pokyčius ir įprastus negalavimus televizijos pramonė stereotipiškai vaizduoja vyresnius žmones arba kaip paprasčiausius neišmanėlius, arba kaip gyvenančius skurdų, hipochondrišką gyvenimą. Netvirtų senų žmonių stereotipai kuria kultūros laukimus ir vertinamąsias reakcijas apie vyresniųjų neveikmę.

Mažėjantis savasties veikmės potyris yra linkęs pradėti save palaikantį procesą, kuris lemia kognityvaus ir elgesio funkcionavimo smukimą. Žmonės, kurie nėra tikri dėl savasties veikmės, ne tik nutraukia dalį veiklų, bet ir mažina pastangas atlikdami likusias. Rezultatas – vis didėjantis interesų ir įgūdžių praradimas. Visuomenėse, kurios pabrėžia savasties raidos galimybes per visą gyvenimą, o ne psichofizinį smukimą su amžiumi, vyresni žmonės dažniau gyvena produktyvų ir prasmingą gyvenimą.

Veikmės įtakų susietumas

Ankstesnis aptarimas telkėsi daugiausia ties tuo, kaip pagrindinės socialinės sistemos prisideda prie savasties veikmės augimo, plėtodamos užduotis, kurios tampa esminės įvairiais gyvenimo tarpsniais. Šios skirtingos veikmės įtakos, be abejo, sąveikauja tarpusavyje. Tai turbūt puikiausiai iliustruoja lyties skirtumų didėjimas formuojantis pasiekimų veikmei. Nors rezultatai skiriasi priklausomai nuo užduočių ir amžiaus, jie gana gerai įrodo, jog mergaitės į save žiūri kaip į ne tokias veiksmingas kaip berniukai intelektinėse veiklose, kurios stereotipiškai siejamos su vyriškąja lytimi (Parsons, Ruble, Hodges, & Small, 1976). Šie skirtumai atsiranda dėl raidos įtakų derinio, kuriame kiekviena įtaka skatina mergaičių gebėjimų nuvertinimą. Pirmoji susijusi su kultūroje paplitusiu lyties vaidmenų stereotipų modeliavimu. Ir televizijoje, ir vaikų žaidimuose, ir mokomojoje literatūroje, ir aplink juos esančiuose socialiniuose pavyzdžiuose vaikai regi moteris dažniausiai atliekančias nereikšmingus vaidmenis (Jacklin & Mischel, 1973; McArthur & Eisen, 1976; Sternglanz & Serbin, 1974; Weitzman, Eifler, Hokada, & Ross, 1972). Mergaitės, kurios priima stereotipinį suvokimą, nepasitikės savo našumu siekdamos atlikti kokias nors užduotis. Net ikimokykliniame amžiuje vaikai jau priskiria save tam tikriems skirtingų intelektinių gebėjimų stereotipams (Crandall, 1978). Kadangi pačių vaikų stereotipizavimas lemia tokį jų intelektinį elgesį, kuris labiau pritinka berniukams, o ne mergaitėms, jie kuria tolesnę tokio išankstinio suvokimo socialinę patikrą.

Jau minėjome, kad savęs vertinimas yra veikiamas vertinamųjų reakcijų, kurios gaunamos iš kitų. Yra tam tikrų įrodymų, kurie leidžia daryti prielaidas, jog tėvai ir mokytojai turi skirtingus pasiekimų laukimus ir skirtingus sėkmių bei klaidų aiškinimus priklausomai nuo vaiko lyties. Jie linkę iš mergaičių tikėtis mažiau, nukreipdami kritiką į intelektines jų akademinio darbo puses, o ne vertindami jų klaidas kaip atsirandančias dėl motyvacijos stokos (Dweck, Davidson, Nelson, & Enna, 1978; Parsons *et al.*, 1976). Besikaupiantis šių skirtingų įtakų poveikis sukuria neveikmės potyrį, kuris gali tik nuslopinti intelektinių gebėjimų vidinę raidą.

Savęs vertinimo įgūdžių raida

Kognityvios raidos metu per tyrinėjamąją patirtį, mokymą ir socialinį lyginimą vaikai laipsniškai tobulina savęs vertinimo įgūdžius. Žinios apie save, įgytos pritaikius savęs vertinimo įgūdžius, sudaro jiems galimybę priimti sprendimus apie savasties veikmę ir reguliuoti veiksmus bet kokioje situacijoje. Daugiausia klausimų kyla dėl to, kaip vaikai išmoksta naudoti skirtingus informacijos apie veikmę šaltinius kurdami tvirtą ir tikslų asmeninės veikmės potyrį.

Tikslus savo gebėjimų įvertinimas priklauso nuo daugelio įgūdžių dėmenų, kurie atsiranda dėl tiesioginio ir socialiai tarpiško patyrimo. Užsiimdami kokiomis nors veiklomis vaikai tuo pačiu metu turi atsižvelgti į daugybę informacijos apie veikmę šaltinių: užduoties pobūdį, aplinkybes, atlikties ypatybes ir gaunamus rezultatus. Kadangi kai kurios veiklos kartojasi, vaikai turi gebėti perkelti tam tikrus atvejus ir integruoti informaciją apie veikmę iš skirtingu laiku atliktų veiksmų. Tam reikia didelių gebėjimų stebėti vykstančius reiškinius, įvertinti atlikties ir padarinių kitimo priežastis, įsivaizduoti ir įsiminti informaciją apie veikmę, kylančią iš daugybės ankstesnių patirčių įvairiomis aplinkybėmis.

Metakognityvių įgūdžių raidos tyrimai nagrinėjo, kaip vaikai įgyja žinių apie tokius kognityvius reiškinius kaip mąstymas apie save kaip apie pažįstantįjį, apie užduoties tikslus ir strategijas, kaip jų pasiekti (Brown, 1978; Flavell, 1978a, 1979). Žinių apie savo kaip vykdytojo ir mąstytojo gebėjimų įgijimas itin praplečia įgūdžių dėmenų, į kuriuos privaloma atsižvelgti, skaičių. Asmeninė veikmė skatina improvizaciją su įvairiais kognityviais, socialiniais ir vadovavimo įgūdžiais. Be to, kad įvertina savo įgūdžių įvairiapusiškumą, vaikai turi daug ko išmokti apie aplinkos užduočių sudėtingumą, reikalingus gebėjimus ir įvairaus pobūdžio sunkumus, kurių kyla atliekant skirtingų krypčių veiksmus. Prieštaravimai tarp savasties veikmės ir veiksmų gali kilti dėl neteisingo užduoties reikalavimų supratimo, taip pat dėl klaidingų žinių apie save. Su didesne patirtimi vaikai įgyja geresnį supratimą apie save ir kasdienę aplinką, kuri leidžia jiems tikroviškiau spręsti apie savasties veikmę konkrečiose funkcionavimo srityse.

Dėl ribotų kognityvių įgūdžių ir patirties mažiems vaikams trūksta žinių apie savo kognityvius ir elgesio gebėjimus. Jie susiduria su sunkumais, tuo pačiu metu kreipdami dėmesį į daugybę informacijos apie veikmę šaltinių, skirdami svarbius ir menkaverčius požymius ir nuosekliai apdorodami informaciją apie veikmę. Dėl to jų savęs vertinimas labai priklauso nuo tiesioginių, ryškių padarinių ir todėl yra sąlygiškai nepastovus.

Kai augdami vaikai labiau įgunda vertinti save, pasitikėjimo tiesioginiais atlikties padariniais reikšmė, sprendžiant, ką daryti, labai sumažėja. Šie pokyčiai lydimi didėjančio skirtingesnės, mažiau ryškios ir nuoseklesnės informacijos apie veikmę naudojimo (Parsons, Moses & Yulish-Muszynski, 1977; Parsons & Ruble, 1977). Kartu su įgyjama patirtimi vaikai pradeda suprasti, kaip pastangos gali atsverti gebėjimų trūkumą (Kun, 1977). Dažniau naudodami informaciją apie veikmę esant skirtingoms užduotims, laikui ir situacijoms, vyresni vaikai tiksliau sprendžia apie savo gebėjimus ir trūkumus. Augdami vaikai informacijai apie veikmę apdoroti ima taikyti išvadų taisykles arba euristikas, pavyzdžiui, darydami išvadą, kad kuo daugiau įdedama pastangų, tuo mažesni yra gabumai.

Jau minėjome, kad žmonės sprendžia apie savo gebėjimus iš dalies remdamiesi socialiniais lyginimais, kaip tam tikrą veiklą atlieka kiti. Matuojant asmeninę veikmę pagal socialinio lyginimo informaciją susiduriama su didesniais sunkumais negu savęs vertinimo atvejais, besiremiančiais tiesioginiu patyrimu. Lyginamieji veikmės vertinimai reikalauja ne tik savo atlikties įvertinimo, bet ir žinių apie tai, ką daro kiti, priežasčių, dėl kurių atliktis neįmanoma, pripažinimo ir supratimo, kad kiti, kaip ir tu, suteikia pačius informatyviausius lyginimo kriterijus. Raidos eigoje vaikai ima vis labiau skirti veikmę lyginančią informaciją. Morriso ir Nemceko (1982) atlikta raidos analizė parodė, jog veiksmingas socialiai lyginamos informacijos naudojimas atsilieka nuo gebėjimų išsidėstymo pagal skalę suvokimo. Išskyrus labai mažus vaikus (pavyzdžiui, trimečius), kuriems nesvarbūs gebėjimų skirtumai, didėjant amžiui vaikai ima vis tiksliau vertinti savo ir bendraamžių gebėjimus. Vis dėlto ne anksčiau kaip šeštaisiais gyvenimo metais jie ima

suprasti, kad tokia pat kaip ir jų, tačiau truputį geresnė kitų žmonių atliktis yra pati informatyviausia lyginimo tikslams.

Ateityje tyrimai turėtų išsiaiškinti, kaip maži vaikai išmoksta, kuri socialiai lyginamosios informacijos rūšis yra vertingiausia veikmei lyginti. Tokios žinios veikiausiai įgyjamos keliais būdais. Vienas būdas, be abejonės, yra lyginti socialiai sėkmingas ir nesėkmingas patirtis. Vaikai nuolat stebi savo elgesį ir kitų pasiekimus. Iš Morriso ir Nemceko darbų žinome, kad bent jau keliuose funkcionavimo lygmenyse vaikai labai ankstyvame amžiuje ima vertinti gebėjimų skirtumus. Gavę galimybę įvertinti savo gebėjimus greta kitų, jie pastebi, kad nei labai pranašesnio sėkmė, nei labai neįgudusio bendraamžio nesėkmė nesuteikia jiems daug informacijos apie tai, kaip gerai jie patys galėtų atlikti naujas veiklas. Pasirodo, kitų, labai panašių į juos, pasiekimai geriausiai numato vaikų veikimo gebėjimus. Todėl veikimas, remiantis atitinkamais lyginamaisiais savęs vertinimais, itin padidina sėkmės tikimybę. Priskiriamas panašumas per diferencijuotas patirtis taip pat turės informatyvios reikšmės lyginamajam gebėjimų vertinimui. Tuo atžvilgiu, jog vaikai su panašiomis savybėmis pasiekia lyginamus atlikties lygmenis, panašių į save bendraamžių atliktis suteiks tikslesnį savęs vertinimą negu tuomet, kai bus lyginama su visiškai nepanašiais bendraamžiais.

Vaikai, spręsdami apie lyginamąją veikmę ir pasirinkdami panašius į save savo gebėjimams įvertinti, remiasi ne tik elgesio pasekmėmis. Kartkartėmis jie tiesiogiai išmokomi įvairių socialinių lyginimų tinkamumo. Dėl ribotos patirties vaikai labai nori išmėginti tai, ką daro kiti, nors jiems tai ir nepasiekiama. Prastos atliktys gali sumenkinti jų besiformuojantį veikmės potyrį arba, jeigu veikla galimai pavojinga, tai gali baigtis sužeidimu. Norėdami sumažinti tokias pasekmes, tėvai aiškina vaikams, kas yra tinkama lyginti, o kas pranoksta jų gebėjimus.

Sprendimų apie veikmę, kaip amžiaus funkciją, matavimas galėtų padėti išsiaiškinti, kaip vaikai, naudodami informaciją apie veikmę, tobulina savęs vertinimą. Vis dėlto tokie tyrimai nepaaiškina, kaip plėtojasi savęs vertinimo įgudimas. Žinios apie veikmės vertinimo faktorius

ir procesus gali būti tobulinamos eksperimentais, kuriuose veikmės vertinimai sustiprinami tuomet, kai jų trūksta. Kognityvus modeliavimas suteikia vieną veiksmingą priemonę padidinti vaiko supratimą apie veikmės informacijos, gaunamos iš tinkamų šaltinių, vertę.

Kognityviame modeliavime (Meichenbaum & Asarnow, 1979) modeliai žodžiais išreiškia mintis spręsdami uždavinius ir išsako atsakymus. Taip paprastai paslėpti mąstymo procesai tampa visiškai prieinami stebėjimui. Taikant kognityvų modeliavimą veiksmingų sprendimų plėtotei, modeliai įvardytų veikmę atitinkančias užuominas ir žodžiais išsakytų taisykles veikmės informacijai atliekant skirtingas užduotis interpretuoti ir integruoti. Panašiai galima modeliuoti praktiškas taisykles vertinant socialiai lyginamą informaciją.

Tyrimai, nukreipti į veikmės įvertinimo įgūdžių tobulinimą, duoda terapinę naudą, taip pat kaip ir žinios apie raidos procesus. Daug vaikų yra smarkiai neįgalūs dėl suvokiamos savo neveikmės, kylančios iš dažnų atlikties sunkumų, kuriuos sukelia negebėjimo veiksniai, tokie kaip asmeninis ribotumas ir netinkami socialiniai lyginimai. Jie gali daug gauti iš sprendimų orientacijos, kuri nuvertina jų gebėjimus, pakeitimo.

SAVASTIES VEIKMĖS MECHANIZMO BENDRUMAS

Mikroanalitinė tyrimų strategija

Tikrinant prielaidas apie suvokiamos savasties veikmės kilmę ir funkcijas, taikoma mikroanalitinė metodologija (Bandura, 1977b). Individams pateikiamos savasties veikmės skalės, vaizduojančios įvairias užduotis, besiskiriančias sunkumu, sudėtimi, keliama įtampa ir kitais metmenimis, kurie priklauso nuo tam tikros tyrinėjamo funkcionavimo srities. Jie rūšiuoja užduotis pagal tai, ar gali atlikti, ir pagal ti-

krumo laipsnį, dėl kurio yra tikri, jog gebės. Ši mikroanalizės metodologija leidžia įvertinti sutapimą tarp veikmės suvokinių ir veiksmo individualių užduočių lygmenyje.

Kyla klausimas, ar savasties veikmės tyrinėjimas gali paveikti atliktį sukurdamas visuomenės įsipareigojimą ir spaudimą pastovumui. Įvairiai siekiama sumažinti bet kokius patį matavimą veikiančius skatinamųjų veiksnių poveikius. Esant tokioms apsaugoms elgesys ir emocinės reakcijos lieka tokios pat nepriklausomai nuo to, ar žmonės užrašo, ar ne savo veikmės supratimą (Bandura, 1982d; Bandura & Cervone, 1983; Brown & Inouye, 1978; Gauthier & Ladouseur, 1981; Weinberg, Yukelson, & Jackson, 1980; Reese, 1983). Teisingi savęs vertinimai pasiekiami tokiomis sąlygomis, kai mažėja susirūpinimas socialiniu vertinimu (Telch, Bandura, Vinciguerra, Agras, & Stout, 1982). Jeigu socialinis sprendimas apie žmonių veikmę yra ypač ryškus, jie priversti kukliai vertinti save. Tai mažina, o ne didina sprendimų apie savasties veikmę ir veiksmo darną.

Pagrindinis dėmesys savasties veikmės teorijoje kreipiamas į nukreipto į save mąstymo, veiksmo ir emocijos dinaminę sąveiką. Mikroanalitinio požiūrio ypatingas privalumas tas, kad konkretūs savasties veikmės rodikliai gali tiksliai numatyti, kaip žmogus reaguos veiksmais ir emocijomis.

Priežastinė veikmės suvokinių analizė

Psichologinės teorijos teigia esant tarpinius mechanizmus, per kuriuos išoriniai faktoriai veikia elgesį. Eksperimentiniai priežastingumo tyrimai skiriasi patvirtinamų ryšių tarp skirtingų įvykių skaičiumi. Silpniausi testai pateikia įrodymų, jog elgesys kinta priklausomai nuo išorinių veiksnių, kurie, manoma, veikia tarpinius mechanizmus, tačiau patys tarpiniai mechanizmai nepriklausomai nėra matuojami. Tokia kovariacija didina teorijos patikimumą, tačiau tvirtai nenustato jos validumo, nes kovariacijoje tarpininkauti gali ir kiti, sukeliantys panašius padarinius, mechanizmai. Tyrimai būna daug įtikinamesni tuomet, kai remiasi matuojamu, o ne tikimybiniu tarpininkavimu. Postuluojama-

sis tarpininkas ne visuomet yra tiesiogiai stebimas, be to, jis turėtų turėti galimų stebėti požymių, kurie nėra jo reguliuojami veiksmai. Griežčiausi teorijos testai suteikia įrodymų apie dvipusį priežastinio proceso ryšį – matuojamų išorinių veiksnių pokyčiai yra susiję su nepriklausomai matuojamais vidinio tarpininkavimo požymiais, o šie, savo ruožtu, susiję su elgesio pokyčiais.

Suvokiamos savasties veikmės priežastinės įtakos elgesiui tyrimai tikrina visus postuluojamus priežastinio proceso ryšius. Kruopščiausiuose testuose suvokiamos savasties veikmės pokyčiai matomi tuomet, kai taikoma išorinė įtaka ir laukiama, kol suvokiama savasties veikmė pakils iki anksčiau pasirinkto lygmens, kur elgesys jau yra matuojamas (Bandura, Reese, & Adams, 1982). Veikmės ir veiksmo ryšys kuriamas remiantis žemo lygmens santykiais tarp tam tikrų veikmės suvokinių ir atitinkamo veiksmo, arba žemo lygmens santykiais tarp visuminės veikmės suvokinių ir visuminio elgesio. Kadangi suvokiama savasties veikmė sistemiškai kinta, o ne paprasčiausiai koreliuoja, rezultatai rodo esant tam tikrą priežastingumą.

Viename eksperimente (Bandura, Reese, & Adams, 1982) fobijas patiriantiems žmonėms suvokiamos savasties veikmės lygmuo buvo pakeltas beveik nuo neegzistuojančio iki žemo, vidutinio ir aukšto vis grėsmingesnėms užduotims taikant atlikimo įvaldymą. Antrasis eksperimentas sudarė sąlygas dar griežtesnei priežastingumo patikrai netiesiogiai sukuriant skirtingus suvokiamos savasties veikmės lygmenis. Netiesioginės veikmės skiepijimo metu asmenys stebi modeliuojamas įveikos strategijas, tačiau patys neatlieka jokių veiksmų. Dėl šios priežasties stebintieji turi remtis tik tuo, ką matė, kurdami apibendrintus savo gebėjimų suvokinius.

Šių tyrimų rezultatai patvirtino tezės, jog veikmės suvokiniai veikia kaip kognityvūs atlikties tarpininkai, validumą. Didėjantis suvokiamos savasties veikmės visų grupių laipsnis ir skatino to paties amens vis didėjančius atlikties pokyčius. Veikmės ir veiksmo ryšys kartojamas esant daugeliui fobinių sutrikimų, lyginant tiek grupes, tiek patį individą su savimi nepriklausomai nuo to, ar suvokiama savasties veikmė buvo

padidinta naudojant veikimo įvaldymą, ar netiesioginę įtaką. Veikmės ir veiksmo sutapimo mikroanalizė atskleidė atitikimą tarp atlikties ir veikmės suvokinių tam tikroms užduotims. Žmonės sėkmingai atlieka užduotis, kurios nepatenka į jų suvokiamos savasties veikmės kategoriją, tačiau jiems nesiseka ir jie klysta tose užduotyse, kurios pranoksta jų suvokiamus įveikos gebėjimus.

Tai, kad veikmės suvokiniai nėra paprasti praeities veiksmų, kurių veikmė buvo padidinta taikant veikimo įvaldymą, atspindžiai, rodo nuodugni atlikties pasiekimų analizė ir suvoktos savasties veikmės pokyčiai kiekviename pokyčių žingsnyje (Bandura, Reese, & Adams, 1982). Veikmės suvokiniai paprastai pranoksta, labai retais atvejais sutampa ir kartais būna žemesni negu atlikties pasiekimai praeityje priklausomai nuo to, kaip kognityviai įvertinamas elgesys. Jei žmonės yra visiškai tikri dėl savo gebėjimų, jų suvokiama veikmė išlieka nepakitusi, nors jie nuolat klysta spręsdami apskritai neišsprendžiamus uždavinius (Brown & Inouye, 1978). Jeigu veikmės suvokiniai būtų paprasčiausi praeities atlikties atspindžiai, tokių žmonių atliktis labai nukentėtų. Kadangi žmones labiau veikia tai, kaip jie supranta atlikties sėkmes ir nesėkmes, o ne pačios atliktys, nenuostabu, kad būsimą elgesį geriau prognozuoja suvokiama savasties veikmė, o ne atliktis praeityje (Bandura & Adams, 1977; Bandura, Adams, Hardy, & Howells, 1980; Bandura, Reese, & Adams, 1982; Colletti, Supnick, & Payne, 1985; Kendrick, Craig, Lawson, & Davidson, 1982; McIntyre, Lichtenstein, & Mermelstein, 1983; Schunk, 1984b; Williams, Dooseman, & Kleifield, 1984). Praeities elgesys veikia veiksmus ateityje daugiausia per įtaką suvokiamai savasties veikmei, o suvokiama savasties veikmė gali paveikti veiksmus nepriklausomai nuo elgesio praeityje ar jaudinimo.

Netiesioginiai rezultatai ypač gerai tinka iliustruoti suvokiamos savasties veikmės priežastinę įtaką atlikčiai. Individai paprasčiausiai stebi modelio atliktį, remdamiesi modeliuojama informacija daro išvadas apie savo įveikos gebėjimus, o vėliau elgiasi atitinkamai pagal įvertintą savasties veikmę. Esant savasties veikmės indukcijai stebėjimu, motoriniai tarpininkai neapsunkina priežastinio ryšio analizės.

Priežastingumo klausimas ir veikmę skatinantys būdai nagrinėjami ir daugelyje kitų tyrimų. Vieni iš tokių požiūrių matuoja tuos pačius gebėjimus turinčių, tik jų suvokimu besiskiriančių žmonių atliktį. Prisiminkime Collinso (1982) tyrimą, kuriame dalyvavo vaikai, savo matematinę veikmę vertinantys kaip aukštą arba žemą ir priklausantys dviem matematinių gebėjimų lygmenims. Vaikai, kurie vertino save kaip veiksmingus, sėkmingiau sprendė matematinius uždavinius negu tie, kurie buvo tokių pačių gabumų, tačiau jiems trūko veikmės potyrio.

Net paprasti veiksniai, neturintys informacijos, galinčios pakeisti kompetenciją, gali paveikti suvokiamą savasties veikmę, kuri paskui atsispindi diferencijuotu atkaklumu. Nurodymo poveikio tyrimai rodo, jog pasirenkami atskaitos taškai, nuo kurių sprendimai gali kilti į viršų arba leistis žemyn, gali veikti sprendimus (Tversky & Kahneman, 1974). Kadangi prisitaikymas dėl nurodymo yra nepakankamas, sprendimai lieka šališki. Taigi atsitiktinai kaip atskaitos taškas pasirinktas žemas įvertis žmones verčia minią stadione vertinti kaip mažesnę negu tuomet, kai pradinis taškas būna aukštas. Cervone ir Peake (1985a) nustatė panašų nurodymo poveikį sprendimui apie savasties veikmę. Sprendimai, padaryti remiantis atsitiktinai parinktu gebėjimų atskaitos tašku, kuria aukštesnę suvokiamą uždavinių sprendėjo savasties veikmę negu tuomet, kai sprendimai daromi remiantis žemu atskaitos tašku. Kuo geriau įsitvirtinęs savosios veikmės suvokimas, tuo atkakliau žmonės stengiasi įveikti sudėtingą ar neišsprendžiamą uždavinį. Panašiame tyrime (Cervone & Peake, 1985b) sprendimas apie veikmę buvo pakeistas prašant žmones įvertinti suvokiamą savasties veikmę atsižvelgiant į kylantį arba krintantį galimų atlikčių lygmenį; pradinis šios sekos lygmuo atliko nurodymų funkcijas, kurios atitinkamai žemino arba kėlė suvokiamą savasties veikmę. Pakilę veikmės suvokiniai padidino pastangas, o pažemėję suvokiniai sumažino pastangas sprendžiant sudėtingus uždavinius.

Veikmės suvokinių modifikacijos, taikant žodinį įtikinėjimą, kaip tam tikros įtakos būdą, šiek tiek paaiškina priežastingumo klausimą. Tipiški yra tyrimai, kuriuose suvokiamą veikmę keičia iš anksto sutar-

tas atgalinis ryšys. Weinberg su kolegomis parodė, jog fizinės ištvermės pokyčiuose, vykstančiuose varžybų situacijose, tarpininkai iš dalies yra veikmės suvokiniai (Weinberg, Gould, & Jackson, 1979; Weinberg, Yukelson, & Jackson, 1980). Suvokiama savasties veikmė padidinama suteikiant klaidingą atgalinį ryšį, kad žmogus triumfavo varžybų situacijoje, o sumažinama teigiant, jog jis buvo nugalėtas. Kuo žemesnė iliuziškai įskiepyta fizinė veikmė, tuo silpnesnė ištvermė dalyvaujant kitose fizinėse veiklose. Didelio domesio susilaukė įrodymai apie savasties veikmės galią smegenims. Veikmės suvokiniai, kurie moterims iliuziškai buvo padidinti, o vyrams – sumažinti, sumažino esamus lyčių fizinės jėgos skirtumus (Weinberg *et al.*, 1979).

Dar kitas požiūris naudoja prieštaringą tyrimo schemą, kur procedūros, kurios paprastai pablogina funkcionavimą, taikomos taip, kad skatintų suvokiamą savasties veikmę. Pokyčiai, lydintys psichologinę pagalbą, daugiausia (jei ne visiškai) atsiranda įkvepiant tikėjimą savasties veikme, o ne dėl išmoktų naujų įgūdžių. Tai, kokiu laipsniu sustiprinami žmonių įsitikinimai apie jų įveikos strategijas, lemia, ar naujas situacijas jie pasitinka su atitinkamai didesniu pasitikėjimu savimi ir geba geriau panaudoti turimus gabumus. Procedūros, kurios savaime gali sustiprinti silpnumą, pateiktos taip, kad didintų savasties veikmę, gali duoti teigiamų rezultatų. Holroyd su kolegomis (Holroyd *et al.*, 1984) žmonėms, kenčiantiems nuo įtampos sukelto galvos skausmo, sakydavo, kad skausmas atlėgs atpalaidavus veido raumenis. Biologinio atgalinio ryšio sesijose kai kurie dalyviai buvo mokomi atpalaiduoti veido raumenis, o kiti, jiems to nežinant, mokėsi, kaip įtempti veido raumenis, tokiu būdu dar labiau pablogindami savo būseną. Kiekvienos sesijos pabaigoje jie gaudavo klaidingą atgalinį ryšį apie tai, ar jiems pasisekė kontroliuoti veido raumenis, ar ne. Nepaisant to, ar žmonės įsitempdavo, ar atsipalaiduodavo, sėkmingas atgalinis ryšys jiems įskiepijo stiprų veikmės potyrį, kad jie gali užkirsti kelią galvos skausmo atsiradimui įvairiose stresinėse situacijose. Kuo aukštesnė suvokiama veikmė, tuo mažesnį galvos skausmą jie patyrė. Tikras raumenų veiklos pasikeitimas, kuris buvo pasiektas gydymo metu, nebuvo susijęs su vėlesniais galvos skausmo atvejais.

Šių skirtingų priežastinių paradigmų rezultatai skirtingose populiacijose ir funkcionavimo srityse teikia pasikartojančių įrodymų, kad asmeninės veikmės suvokiniai daro įtaką psichologinio funkcionavimo lygmeniui. Daugybė tyrimų, kuriuos nagrinėsime vėliau, taip pat aiškina suvokiamos savasties veikmės įtaką žmogaus mąstymui, emocijoms ir veiksmams.

Įvairių įtakos būdų numatomasis bendrumas

Visapusiškos teorijos tikslas – suteikti apibendrinamąją sąvokinę struktūrą, kuri apimtų skirtingus įtakos būdus, galinčius keisti elgesį. Didžiausia psichologinė pagalba, kurią galima suteikti, yra ne spręsti savitus sunkumus, o suteikti įrankį, kuriuo galima naudotis, kaip norima, ir padėti įveikti bet kokias iškylančias situacijas. Norint veiksmingai funkcionuoti bet kokioje veikloje, reikalingi įgūdžiai ir įsitikinimai apie save, užtikrinantys optimalų jų taikymą. Jeigu trūksta savasties veikmės, žmonės yra linkę veikti neefektyviai, nors ir žino, ką daryti.

Socialinėje kognityvioje teorijoje suvokiama savasties veikmė veikia kaip bendrasis elgesio pokyčių mechanizmas – skirtingi įtakos būdai keičia įveikos elgesį iš dalies veikdami ir stiprindami veikmės suvokinius. Tai nereiškia, kad kiti mechanizmai nedalyvauja vykstant pokyčiams. Mechanizmų bendrumas dar nereiškia tų mechanizmų išskirtinumo. Tyrimai, sukurti išsiaiškinti konkrečius mechanizmus, valdančius elgesį, turėtų būti atskirti nuo tyrimų, nukreiptų į elgesio būdų įvairovės didinimą, apimant daugybę tam elgesiui turinčių įtakos veiksnių. Socialiniu kognityviu požiūriu suvokiama veikmė reguliuodama elgesį veikia kartu su kitais šioje knygoje analizuojamais mechanizmais.

Suvokiama savasties veikmė ir fobiniai sutrikimai. Kadangi elgesys iš dalies yra valdomas į save nukreipto mąstymo, tai suvokiama neveikmė gali būti rimtų psichologinų sutrikimų pradžia. Žmonės, kurie kenčia nuogąstaudami dėl savo įveikos gebėjimų, patiria daug distreso

ir išvaisto daug pastangų gynybiniams veiksmams (Bandura, 1978b). Jie negali prisiversti daryti dalykus, kuriuos subjektyviai laiko grėsmingais, nors objektyviai šie yra saugūs. Jie gali net atsisakyti lengvų veiklų tik todėl, kad supranta jas kaip vedančias į grėsmingesnius užsiėmimus, kurių žmogus jau nebegalės tinkamai kontroliuoti. Dėl to jų gyvenimą riboja nuolatinis gynybiškas vengimas socialinių, poilsio ir profesinių veiklų, su kuriomis susidūrus padidėtų grėsmės, nors ir labai tolimos, tikimybė. Bet net apribotos kasdienės veiklos nepalengvina įtampos. Tokie žmonės nuolat kenčia dėl neigiamų minčių ir įkyrių prisiminimų apie galimas negandas.

Kai kurios žmogiškos silpnybės kyla ne tiek dėl netikrumo apie tam tikrus įveikos įgūdžius, kiek dėl suvokiamos neveikmės kontroliuojant save arba esant trumpoms psichinio funkcionavimo spragoms. Aktoriai įsivaizduoja save pamirštančius vaidmens tekstus, dainininkai – dainos žodžius, koncertų solistai – savo muzikos kūrinius. Tokiose daug kartų repetuotose veiklose susirūpinimas dėl neveikmės apima atmintyje esančių klaidų kontrolę, o ne įgudusį veiklų vykdymą. Kai kurie atlikėjai meta daug žadančias karjeras dėl netikroviško susirūpinimo sąmonės aptemimu, kuris gali nutikti pasirodymo metu (Zailian, 1978). Kitose veiklose susirūpinimas neveikme gali susitelkti į gebėjimą kontroliuoti galimas pavojingas klaidas dėmesio ir motoriniais atžvilgiais, o ne į momentines kognityvias nesėkmes.

Neveikmė kartais apima suvokiamą pažeidžiamumą visiškam asmeninės kontrolės praradimui, o ne momentines funkcionavimo klaidas. Tokie asmenys įsitikinę, kad praras sąmonę arba negalės susilaikyti nesielgę visiškai nepriimtinais būdais. Taigi individai, kurie abejoja galintys atsispirti nušokti arba išlikti sąmoningi, žiūrėdami žemyn nuo aukšto pastato, nebus linkę keltis į viršų. Aerofobikai, kurie suvokia save negebančius kontroliuoti savęs skrisdami lėktuvu, lieka ant žemės. Vis dėlto keliems dalyviams modeliuojamos kelionės padėjo įtikėti, kad jie gebės kontroliuoti save skrydžio metu, tačiau jie neatsisakė minčių apie tai, kad orlaivis netikėtai suduš arba patirs pavojingą priverstinį nusileidimą dėl atsiradusių techninių gedimų.

Įvairaus pobūdžio įtakų savasties veikmės aiškinamoji ir numatomoji galia buvo tikrinta eksperimentų grupėmis, kur asmenys, patiriantys jų gyvenimą itin veikiančią gyvačių fobiją, sulaukė gydymo, kuris rėmėsi veikimo, netiesioginio, emocinio ir kognityvaus pobūdžio įtakomis (Bandura & Adams, 1977; Bandura, Adams, & Beyer, 1977; Bandura, Adams, Hardy, & Howells, 1980). Toks sutrikimas leidžia taikyti labai tikslius pokyčių mechanizmų testus, nes dalyviai gydymo metu labai retai arba iš viso niekada nesusiduria su ropliais. Be to, lydinčių gydymą pokyčių neveikia nekontroliuojamos patirtys, atsirandančios dėl nuolatinio susidūrimo su grėsme tarp sesijų. Kiekviename šios grupės tyrime prieš ir po gydymo buvo matuojamas savasties veikmės lygmuo, stipris ir bendrumas įvairioms grėsmingoms užduotims.

Gydyme, kuris rėmėsi veikimo įvaldymu kaip pagrindine pokyčių priemone, fobijas patiriantiems žmonėms buvo padedama susiduriant su stresu ir jį įveikiant (Bandura, Blanchard, & Ritter, 1969; Bandura, Jeffery, & Wright, 1974). Jei gydymas buvo tęsiamas toliau, pagalbinė priežiūra buvo nutraukiama ir taikomos vidinio valdymo patirtys, kurios pertvarko ir sustiprina asmeninę veikmę. Taikant netiesioginį gydymo būdą, fobijų turintys žmonės iš pradžių tiesiog stebi modelį, vaizduojantį kontrolę vis sudėtingesnėmis situacijomis ir nesulaukiantį neigiamų padarinių. Tiriant trečiąjį, besiremiantį kognityviu modalumu, gydymą (Kazdin, 1973a), fobijas patiriantys žmonės turėjo sukurti kognityvius scenarijus, kur įvairūs, turintys skirtingas savybes modeliai susidoroja ir įvaldo grėsmingas veiklas. Kaip paskesnis veikmės teorijos bendrumo testas buvo išmėginama į emocijas nukreipta procedūra. Šiame gydyme nujautrinant labai atsipalaidavę žmonės įsivaizduodavo grėsmingas scenas tol, kol jos nesukeldavo jokio nerimastingo jaudinimo (Wolpe, 1974). Kova su baime vaizduotėje ir save atpalaiduojančių įveikos įgūdžių įgijimas gali padidinti suvokiamą savasties veikmę.

Šių tyrimų rezultatai patvirtina, kad skirtingo pobūdžio įtakos padidina ir sustiprina veikmės suvokinius. Elgesys atitinka savasties veikmės lygmens pokyčius nepriklausomai nuo savasties veikmei didinti taikyto metodo. Kuo aukštesnis suvokiamos savasties veikmės lygmuo,

tuo didesni atlikties pasiekimai. Veikmės stipris taip pat numato elgesio pokyčius. Kuo stipresnė suvokiama veikmė, tuo daugiau žmonės deda pastangų tol, kol galiausiai jiems pasiseka. Kaip ir numato savasties veikmės teorija, atlikimo įvaldymas lemia aukščiausią, stipriausią ir labiausiai apibendrinantį įveikos veikmės didėjimą. Duomenys atitinka kitus lyginamuosius tyrimus, teigiančius, kad atlikimo įvaldymas lenkia įtikinėjamąją (Biran & Wilson, 1981), emocinę (Katz, Stout, Taylor, Horne, & Agras, 1983) ir netiesioginę (Feltz, Landers, & Raeder, 1979) įtakas, kuriančias veikmės suvokinius.

Savasties veikmės teorija taip pat paaiškina pokyčių dažnį gydymo kurso metu (Bandura & Adams, 1977). Nors dalyviai įveikia tuos pačius iššūkius, jie skiriasi tuo, kiek suvoktos savasties veikmės kildina iš savo sėkmės. Veikmės suvokiniai, susikurti skirtingais gydymo etapais, gana gerai numato vėlesnę sėkmingą veiklų, kurių fobiją patiriantis žmogus nėra niekad daręs, įveiką.

Ryšio tarp veikmės suvokinių ir veiksmo laipsnį galima išmatuoti keliais būdais. Pirmiausia galima skaičiuoti koreliaciją tarp surinktų suvokiamos savasties veikmės įverčių ir atlikties pasiekimų. Antra, konkretesniame analizės lygmenyje galima skaičiuoti suvokinių ir veiksmų sutapimo laipsnį, nustatant, ar žmogus sprendžia apie save kaip apie gebantį, ar kaip apie negebantį atlikti įvairias užduotis. Naudojama pjūvio stiprio vertė ir skaičiuojamas tikslus sutapimo tarp sprendimo apie savasties veikmę ir tikrosios individualių užduočių atlikties procentas. Dichotomizuoti sprendimai apie savasties veikmę, remiantis tik mažiausia stiprio verte, neišvengiamai praranda dalį numatomosios informacijos. Trečia, tikslesnę sutapimo mikroanalizę galima gauti skaičiuojant sėkmingos atlikties tikimybę kaip suvoktos savasties veikmės stiprio funkciją. Visi trys rodikliai atskleidžia glaudų ryšį tarp veikmės suvokinių ir veiksmo nepriklausomai nuo to, ar veikmė buvo sukurta taikant veikimo įvaldymą, ar netiesioginę patirtį, ar kognityvią įveiką, ar nerimastingo jaudinimo mažinimą (Bandura, 1977b, 1982b; Cervone, 1985).

Itin daug dėmesio susilaukia įtakos, kurios susijusios su atlikties pobūdžiu, nes jos nesuteikia jokios elgesio informacijos, padedančios

spręsti apie savasties veikmės pokyčius. Asmenys turi spręsti apie savo gebėjimus remdamiesi netiesioginiais ir simboliniais veikmės informacijos šaltiniais. Net savasties veikmės, įtvirtintos veikimu, atveju verta paminėti tai, kad atliktis atsiranda ne kaip priežastingumo grandinės dalis. Tarp atlikties determinantų yra ir veikmės suvokiniai. Iš Salomono (1984) tyrimų žinome, kad, pavyzdžiui, suvokiama mokymosi veikmė daro įtaką tam, kiek pastangų skiriama tam tikrai veiklai ir kokie atlikties lygmenys yra pasiekiami. Taigi sprendimas apie savo gebėjimus iš dalies lemia atlikties pasiekimus, kurie sustiprina suvokiamą savasties veikmę abipusio poveikio procese (Taylor, Bandura, Ewart, Miller, & DeBusk, 1985). Nėra taip, kad veikmės suvokiniai paveikia atliktį ateityje, tačiau nevaidina jokio vaidmens ankstesniuose atlikties pasiekimuose. Kadangi suvokiama savasties veikmė ir atliktis veikia vienas kitą, tai suvokiamos veikmės įtakos atlikčiai ateityje matavimas, atmetant praeities atlikčių poveikį, menkina tikrąjį ryšį. Atliktis praeityje iš dalies atspindi suvokiamos veikmės įtaką, taigi praeities atlikties atsisakymas taip pat nepagrįstai pašalina ankstesnės suvokiamos veikmės poveikį dabartinei suvokiamai veikmei elgesiui. Klausimai apie priežastinę veiksnių eilės tvarką kyla dėl veikimu paremtos įtakos, kai vienas kitą veikiantys procesai laikomi linijiniais, einančiais pagal seką, o ankstesnės savasties veikmės determinantai praeities atlikčių pasiekimams taip ir lieka nematuoti.

Suvokiama savasties veikmė skausmo vidiniame reguliavime. Skausmo vidinis reguliavimas yra išsiskirianti funkcionavimo sritis, kuri toliau iliustruoja savasties veikmės mechanizmų bendrumą visoms įtakos rūšims. Skausmas yra sudėtingas psichobiologinis reiškinys, veikiamas psichosocialinių faktorių, o ne tiesiog paprastas jutiminis patyrimas, atsirandantis tiesiogiai dėl skausmo receptorių dirginimo. Subjektyvus skausmo patyrimas priklauso ne tik nuo jutiminio dirginimo, bet ir nuo to, į ką kreipiamas dėmesys, kaip kognityviai įvertinamas patyrimas, ir nuo fiziologinių sistemų vidinio aktyvavimo taikant skirtingas įveikos priemones. Tas pats skausmo dirginimo stipris gali sukelti labai skirtingas subjektyvias skausmo patirtis.

Tai, kad psichosocialiniai faktoriai gali reikšmingai veikti skausmą, parodyta atsakais į analgetinius placebo. Placebo tabletės gali suteikti skausmo palengvėjimą daugeliui žmonių. Analgetinės placebo galimybės labai primena farmakologines vaistų savybes, sukeliančias priklausomybę nuo vaistų, dozės dydžio poveikį ir didesnį palengvėjimą po placebo injekcijų negu po placebo tablečių vartojimo (Evans, 1974). Klaidingi įsitikinimai apie vartojamą vaistą gali neutralizuoti įprastą farmakologinį vaistų veikimą, o neveiklioms medžiagoms suteikti analgetinių savybių (Wolf, 1950). Pavyzdžiui, pykinimą galima panaikinti vimdomaisiais vaistais, kurie kaip tik ir sukelia vėmimą, jeigu jie pacientams pateikiami kaip vaistai, mažinantys skrandžio dirgimą. Pastarajame pavyzdyje įsitikinimai nugali fiziologines reakcijas, sukeliamas farmakologinio vaistų veikimo. Psichologinės įveikos priemonės leidžia žmonėms dar veiksmingiau mažinti jų patiriamą skausmą ir reikiamą analgetinių medikamentų kiekį (Neufeld & Thomas, 1977; Turk, Meichenbaum, & Genest, 1981).

Tyrimais išaiškintos kai kurios mechanizmų, tarpininkaujančių skausmo procese, ypatybės. Smegenys turi endogeninę sistemą, kuri gamina endorfinus ir enkefalinus, svarbius skausmo reguliavimui. Tai į morfiną panašios medžiagos, kurias kūnas naudoja skausmui malšinti. Levine'o ir kolegų tyrimai rodo, jog endorfinergines sistemas galima aktyvuoti psichologinėmis priemonėmis (Levine, Gordon, & Fields, 1978; Levine, Gordon, Jones, & Fields, 1978). Pacientams, patiriantiems pooperacinį dantų skausmą, paskiriamas intraveninis morfinas arba placebas. Beveik trečdalis pacientų patiria skausmo palengvėjimą tik nuo placebo. Naloksonas yra opiatų antagonistas, kuris prisiriša prie opiatų receptorių ir trukdo endorfinams blokuoti skausmo impulsų perdavimą. Jo vartojimas sukelia staigų skausmą pacientams, kurie patiria palengvėjimą nuo placebo, tačiau neveikia tų, kurie placebo poveikiui yra nejautrūs. Šie rezultatai leidžia daryti prielaidą, kad placebo sukeliamai analgezijai tarpininkauja endorfinų paleidimas, todėl skausmo palengvėjimas, kurio pasiekiama taikant psichologines priemones, yra toks pat tikroviškas ir paaiškinamas opioidinės aktyvacijos sąvokomis, kaip ir skausmo palengvėjimas, kylantis dėl farmakologinių analgetikų.

Yra keletas būdų, kaip suvokta savasties veikmė gali mažinti skausmą. Žmonės, kurie tiki galį sumažinti skausmą, geba mobilizuoti visus jų išmoktus būseną gerinančius įgūdžius ir atkakliai stengtis. Jeigu skausmas didėja, neveiksmingos savasties žmonės yra linkę greitai pasiduoti, o tie, kuri tiki galį bent kiek kontroliuoti savo skausmą, yra ištvermingesni dėdami pastangas. Įveikos veikmės potyris taip pat naikina distresinius laukimus, keliančius nemalonų fiziologinį jaudinimą, ir organizmo įtampą, kuri tik dar labiau sustiprina jutiminį skausmą ir diskomfortą. Susitelkus į skausmo pojūčius, jie tampa dar lengviau pastebimi ir dėl to sunkiau pakenčiami. Suvokiama savasties veikmė gali palengvinti skausmą nukreipdama dėmesį nuo skausmo pojūčio į būseną gerinančias veiklas. Kuo daugiau dėmesio reikalauja įveikos veiklos, tuo mažiau dėmesio galima skirti skausmo pojūčiams. Dėl to, kad skausmo pojūčiai yra išstumiami iš sąmonės, jis juntamas mažiau.

Reese įrodė, kad suvokiama savasties veikmė gali tarpininkauti veikiant skirtingiems psichologiniams analgetikams (1983). Žmonės gaudavo vieną iš trijų gydymo būdų šalčio skausmui, kurį sukėlė rankų panardinimas į ledinį vandenį, palengvinti. Remiantis kognityviu būdu, jie buvo mokomi kognityvių priemonių, tokių kaip dėmesio nukreipimas, malonūs vaizdiniai, vidiniai įveikos nurodymai ir disociacija; remiantis motoriniu būdu, skausmo įveikai jie taikė raumenų atpalaidavimą; o pagal placebo programą jiems buvo paskirtas placebas, apibūdintas kaip medicininis analgetikas. Kiekvienas iš minėtų gydymo būdų padidino suvokiamą savasties veikmę, padedančią įveikti ir sumažinti skausmą. Kuo labiau asmenys vertina save kaip veiksmingus, tuo mažiau skausmo jie patiria kituose šalčio testuose, tuo aukštesnis skausmo slenkstis ir didesnė skausmo tolerancija.

Įveika naudojant kognityvias priemones pasirodė esanti veiksmingesnė kontroliuojant skausmą negu raumenų atpalaidavimas, o šis buvo geresnis nei placebas. Neufeldo ir Thomo (1977) tyrimas atskleidžia, jog atsipalaidavimo nauda labiau kyla dėl padidėjusios savasties veikmės suvokinių negu dėl raumenų pratimų. Reese'o (1983) tyrime tai buvo tie, kam gydymas placebu sukėlė savasties veikmės didėjimą,

kad placebas yra veiksmingas analgetikas. Suvokiama savasties veikmė kontroliuojant skausmą prognozuoja ne tik tuos, kurie yra jautrūs placebui, bet ir neigiamas reakcijas į placebą. Tyrimo dalyviai, kurie ir toliau nepasitikėjo savo veikme kontroliuojant skausmą, gaudami gydymą placebu tapdavo net mažiau tolerantiški skausmui.

Tai, kad suvokiama savasties veikmė palengvina skausmo reguliavimą, patvirtina ir trumpalaikio bei lėtinio skausmo klinikiniai tyrimai. Moterys, kurios buvo išmokytos atsipalaidavimo ir kvėpavimo pratimų, kad sumažintų skausmą gimdymo metu, skyrėsi tuo, kiek, jų manymu, gebėjo valdyti skausmą gimdydamos (Manning & Wright, 1983). Jų suvokiama savasties veikmė prognozavo, ar pakankamai gerai jos galėjo palengvinti sau skausmą sąrėmių ir paties gimdymo metu. Kuo aukštesnė buvo jų suvokiama savasties veikmė, tuo ilgiau jos toleravo gimdymo skausmą prieš prašydamos nuskausminamųjų ir mažiau medikamentų vartojo. Shoor ir Holman (1984) nustatė suvokiamos savasties veikmės įtaką malšinant lėtinio artrito skausmą. Kai pacientai sulyginami fizinės negalios laipsniu ir kitais reikiamais veiksniais, tie, kurie tiki galintys nors kiek paveikti savo skausmą ir tai, kiek artritas leidžia jiems aktyviai gyventi, teigia patiriantys mažiau skausmo.

Aptartieji įrodymai patvirtina psichologinių priemonių veikmę skausmo kontrolei. Jų analgetinis poveikis iš dalies priklauso nuo to, ar jie suteikia žmonėms skausmo įveikos įgūdžių ir sustiprina jų suvokiamą savasties veikmę lavinant tam tikrą skausmo kontrolę. Analizė turi būti atliekama ir toliau nustatant mechanizmus, per kuriuos veikmės samprata didina toleranciją skausmui. Yra daug priežasčių tikėti, jog psichologinės priemonės gali sukelti analgetinius padarinius iš esmės per neopioidinius mechanizmus. Stresas gali aktyvuoti endogeninius opioidus, kurie blokuoja skausmo perdavimą (Bolles & Fanselow, 1982). Ne fizinis skausmo dirginimas *per se*, bet psichologinis stresas dėl jo nekontroliuojamumo atrodo svarbus opioidinės aktyvacijos veiksnys (Hyson, Ashcraft, Drugan, Grau, & Maier, 1982).

Skausmo pojūčius galima blokuoti fiziologinio perdavimo arba psichologinio sąmoningumo lygmenimis. Aukštas įveikos veikmės

potyris padaro atgrasias situacijas keliančias mažiau streso, taigi gali sumažinti streso aktyvuojamų opioidų kiekį. Nors opioidinis skausmo blokavimas yra menkas, tačiau aukšta veikmė, kuri apima sąmonę, patraukdama dėmesį savo medžiaga, gali užblokuoti skausmo pojūčių įsisąmoninimą naudodama neopioidinius kognityvius mechanizmus. Dėmesio ištekliai, prieinami bet kuriuo momentu, yra gana riboti, todėl žmonėms sunku vienu metu sutelkti dėmesį daugiau nei į vieną dalyką. Veiksmingas dėmesio nukreipimas į ryškius įvykius gali pakeisti skausmo pojūčių suvokimą nevartojant endorfinų.

Analgetinėms reakcijoms gali tarpininkauti pirmiausia neopioidiniai mechanizmai, jeigu žmonės turi veiksmingų įveikos būdų įveikti skausmingas sąlygas, tačiau opioidiniai mechanizmai veikia tuomet, kai tokių įveikos priemonių, mažinančių arba blokuojančių skausmo įsisąmoninimą, trūksta. Dažniausiai abu mechanizmai veikia reguliuojant skausmą, tačiau jų įtaka jautrumui skausmui ir tolerancijai skiriasi priklausomai nuo kontrolės veikmės laipsnio ir įveikos stadijų. Stiprus veikmės potyris skatina siekti skausmą sukeliančių užduočių (kaip artrito atveju) arba norą toliau kęsti stiprėjantį skausmingą dirginimą (Reese, 1983; Shoor & Holman, 1984). Savasties veikmės lavinimas gali sustiprinti skausmo dirginimą tiek, kad psichologiniai analgetikai nebeveiks efektyviai, todėl vėlesnėse įveikos stadijose aktyvuojami opioidiniai mechanizmai.

Numatomasis skirtingų funkcionavimo sričių bendrumas

Anksčiau nagrinėjome tyrinėjamąjį ir numatomąjį savasties veikmės teorijos bendrumą skirtingiems įtakos būdams, taikomiems tam pačiam sutrikimui. Skirtingos tyrimų kryptys, pritaikančios skirtingus įtakos būdus įvairioms funkcionavimo sritims, taip pat remiasi suvokiama savasties veikme kaip visuotinai paplitusiu psichosocialinių pokyčių tarpiniu mechanizmu. Pateiksime keletą pavyzdžių, kurie iliustruos pastangų apimtį.

Suvokiama savasties veikmė numato pokyčių laipsnį tokiose skirtingose srityse kaip socialinis elgesys, įveikos elgesys, reakcijos į stresą, fiziologinis jaudinimas, depresija, tolerancija skausmui, fizinė ištvermė, elgesio vidinis reguliavimas, vidinė motyvacija, pasiekimų siekiai, sporto rezultatai, karjeros pasirinkimas ir siekimas. Daugelis šių tyrimų sričių bus aptariamos išsamiau atskleidžiant skirtingas savasties veikmės mechanizmų ypatybes.

Numatomoji sėkmė šiose skirtingose tyrimų kryptyse pasiekiama skirtingais laiko momentais, skirtingose aplinkose, atliekant įvairias veiklas, esant skirtingiems raiškos modalumams, skirtingiems savasties veikmės bandymams ir gana skirtingose psichologinio funkcionavimo srityse (Bandura, 1982a). Be to, mikroanalizė atskleidžia, jog veikmės suvokiniai numato emocinių ir atlikties pokyčių laipsnį, kurį sukelia skirtingi įtakos būdai, įvairūs žmonių, patyrusių tą patį įtakos būdą, atlikties skirtumai ir net to paties individo skirtumai įveikiant tam tikras užduotis, su kuriomis jis tikisi susidoroti arba ne (Bandura, 1977b; Bandura, Adams, Hardy, & Howells, 1980). Sutampantys skirtingų sričių ir procedūrų įrodymai patvirtina, jog suvokiama savasties veikmė veikia kaip svarbus žmogaus veiksnumo mechanizmas.

Pasiekimų siekiai

Žmonės, nepaisydami sunkumų, deda pastangas ir atkakliai siekia vertinamų dalykų. Tokiems pasiekimų siekiams tarpininkauja keletas kognityvių mechanizmų. Iš dalies jie palaikomi plačios išorinių skatulių sistemos, įgyjančios tokias formas kaip pagyrimai, socialinis pripažinimas, privilegijos, galia ir pinigai. Šis skatinamasis faktorius veikia per būsimų laimėjimų padarinių laukimus. Žmonės taip pat motyvuoja save siekti ko nors reikšmingo naudodami tikslus ir tobulumo standartus, kuriuos patys nusistato. Tiek padarinių laukimai, tiek asmeninės aspiracijos priklauso nuo suvokiamos savasties veikmės (Bandura & Cervone, 1983; Locke, Frederick, Lee, & Bobko, 1984). Žmonės nelinkę kovoti dėl apdovanojimų, kuriems reikalinga atliktis, kurios,

žmogaus nuomone, jis negali pasiekti. Jie taip pat aistringai nesiveržia į tikslus, kurių, jų manymu, negali pasiekti, nebent būtų linkę sukelti sau liūdesį. Kitame skyriuje išsamiai nagrinėsime būdą, kuriuo suvokiama savasties veikmė veikia kaip asmeninių siekių tarpininkė. Čia daugiausia bus aptariama kognityvios pasiekimo veikmės analizė.

Daug tyrimų buvo atlikta siekiant išsiaiškinti, kaip veikmės suvokiniai skatinami vaikams, turintiems ryškių kognityvių įgūdžių trūkumų, taikant į save nukreiptą mokymą kartu su tikslo struktūra, priežastinių atribucijų grįžtamuoju ryšiu, socialinio lyginimo informacija, strategijų vidine verbalizacija ir teigiamais skatuliais (Bandura & Schunk, 1981; Relich, 1983; Schunk, 1981, 1982a, 1982b, 1983a, 1983b, 1983d, 1984a). Kai vaikai įvaldo kognityvius įgūdžius, jie sukuria ir augantį kognityvios veikmės potyrį. Šios įvairios viena kitą papildančios įtakos skatina kartu su sarankišku mokymusi vykstančius pokyčius. Padidėjusi suvokiama savasties veikmė prognozuoja didesnį atkaklumą siekiant sprendimų, aukštesnį kognityvių pasiekimų lygmenį ir didesnį vidinį domesį anksčiau nemėgtomis veiklomis. Regresijos analizė rodo, jog savasties veikmė prisideda prie pasiekimų elgesio apskritai, o ne tik veikdama kognityvius įgūdžius. Tai sutampa su Collinso (1982) rezultatais, kad suvokiama savasties veikmė iš dalies yra nepriklausoma nuo kognityvių įgūdžių, tačiau reikšmingai veikia atliktį, kuriai reikia tokių įgūdžių. Panašiai gebėjimų suvokiniai tarpininkauja ir suaugusiųjų pasiekimų siekiams (Covington & Omelich, 1979).

Užduotis sukurti tokią mokymosi aplinką, kuri veiktų kognityvių įgūdžių raidą, itin paremta mokytojų gabumais ir savasties veikme. Yra įrodymų, kad klasės atmosferą iš dalies kuria mokytojų įsitikinimas apie savo gebėjimus pagerinti net ir sunkių mokinių mokymąsi. Gibson ir Dembo (1984) nustatė, kad mokytojai, kurie yra šiek tiek labiau užtikrinti savo mokymo veikme, skiria daugiau klasės laiko tiesioginiam mokymui, prižiūri ir padeda mokiniams, kuriems nepasisekė, ir giria juos už pasiekimus. Ir, priešingai, mokytojai, kurie abejoja savo mokymo veikme, praleidžia daugiau laiko neakademiniams reikalams tvarkyti, lengvai apleidžia mokinius, jeigu jiems nesiseka pasiekti gerų

rezultatų, ir yra linkę kritikuoti. Laikui bėgant tokia mokymo kryptis gali visam laikui paveikti mokinio mokymosi gebėjimų ir akademinių pasiekimų suvokinius (Ashton, 1985).

Karjeros raidos ir siekių savasties veikmės determinantai

Pasirinkimai, kuriuos žmonės atlieka formavimosi etapais ir kurie paveikia jų raidos kryptį, kuria ir jų gyvenimo linkmę. Tokie pasirinkimai skatina skirtingas kompetencijas, interesus ir malonumus ir nustato tikroviškai svarstytinas karjeros galimybes. Hackett ir Betz (1981) pateikia priežastinį karjeros raidos modelį, kuriame savasties veikmė veikia kaip pagrindinė tarpininkė. Dauguma profesinių siekių priklauso nuo kognityvių ir socialinių kompetencijų, kurioms įvaldyti gali prireikti daugybės metų. Hackett ir Betz parodo, kad institucinės veiklos ir socializacija skirtingais būdais veikia tam tikrų rūšių kompetencijų ir įsitikinimų apie save raidą. Patirtys, įgytos formuojamųjų gyvenimo etapų metu, palieka žymę asmeninėje veikmėje, kuri, savo ruožtu, gali nustatyti gyvenimo linkmę ateityje paveikdama pasirinkimus ir pasiektas sėkmes.

Vienas iš svarbių klausimų, nagrinėjamų tokio pobūdžio tyrimuose, yra tas, kaip moterų domesys karjera ir jos pasiekimai yra susiję su įsitikinimu, kad tradicinės vyrų profesijos netinka joms dėl gebėjimų įvaldyti reikiamus įgūdžius stokos. Veikmės analizė, atlikta tiriant koledžo studentų karjeros pasirinkimus (Bretz & Hackett, 1981), atskleidžia, kad vyrai suvokia save kaip vienodai veiksmingus tiek tradiciškai vyriškose, tiek moteriškose profesijose. Priešingai, moterys sprendžia apie save kaip apie veiksmingas tuomet, kai jų profesija tradiciškai laikoma moteriška, tačiau laiko save neveiksmingomis įvaldant mokymosi ir profesinius reikalavimus, reikalingus profesijoms, kuriose vyrauja vyrai. Šie skirtingi asmeninės veikmės suvokiniai ypač stebina, nes grupės nesiskiria tikrais žodiniais ar matematiniais gebėjimais taikant standartizuotus testus. Skirtumą lemia ne tiek daliniai įgūdžiai, kuriuos turi atrinkti koledžo studentai, bet tai, kaip jie juos suvokia ir taiko.

Nepaisant lyties, kuo aukštesnė suvokiama savasties veikmė, tuo svarstomos platesnės karjeros galimybės ir tuo daugiau joms skiriama domesio. Pastarieji rezultatai sutampa su tais, kuriuos paskelbė Collins (1982), kur rodoma, kad suvokiama savasties veikmė geriau prognozuoja domesį negu tikrieji gebėjimai. Profesijos pasirinkimas labiau veikiamas suvokiamos savasties veikmės negu vertinamų padarinių, kurių, manoma, bus galima pasiekti dėl skirtingų profesinių tikslų (Wheeler, 1983). Suvokiama savasties neveikmė ne tik riboja karjeros galimybes, bet ir daro įtaką neapsisprendimui dėl tų, kurios laikomos galimomis (Taylor & Betz, 1983).

Betz ir Hackett (1983) skyrė specialų dėmesį suvokiamai matematinei savasties veikmei, kadangi naujosios technologijos sureikšmino skaičiavimo gebėjimų svarbą įvairiems karjeros pasirinkimams ir profesiniam tobulėjimui. Karjeros, kuriai gali prireikti matematinės kompetencijos, vengimas labiau nulemtas suvokiamos matematinės veikmės, o ne tikrųjų matematinių gebėjimų (Hackett & Betz, 1984). Savasties neveikmės kliūtys šioje srityje gali ypač riboti. Veikiausiai dėl to, jog matematiką laiko vyrišku užsiėmimu, moterys sukuria žemesnę matematinę veikmę nei vyrai ir yra linkusios atsiriboti nuo gamtamokslinių koledžo dalykų. Naudodamas tako analizę priežastiniams ryšiams nustatyti, Hackett (1985) pademonstravo, jog lytis, atspindinti lytimi paremtų vaidmenų socializaciją, ir aukštųjų mokyklų parengimas veikia suvokiamą skaičiavimo gebėjimų savasties veikmę. Suvokiama savasties neveikmė dirbant su skaičiais, savo ruožtu, daro įtaką studentų nerimui dėl matematikos ir susietumui su koledže pasirenkamais gamtamoksliniais ir matematiniais dalykais.

Priežastiniu būdu nulemta suvokiamos veikmės įtaka socializacijos tvarkoms ir pedagoginiam rengimui iki šiol lieka aktualus klausimas, kurį tiriant ateityje reiktų atlikti ilgalaikes analizes. Pateiktas karjeros raidos modelis leidžia daryti išvadą, kad pačių tėvų su karjera susijusi veikmė turės įtakos tam, kokias karjeros galimybes jie laikys tinkamomis savo atžaloms. Besiskiriantys studentų veikmės suvokiniai apie tam tikroms profesijoms reikalingus stojimo rezultatus turi įtakos tam, kokios krypties kursus jie rinksis aukštojoje mokykloje.

Kompiuterinis raštingumas tampa vis svarbesniu veiksniu plėtojant karjerą ir kopiant jos laiptais. Net trumpa įprastų kompiuterio vartotojų patikra rodo, kad kompiuteriniai įgūdžiai yra labai maskulinizuoti. Berniukai daug labiau nei mergaitės įgudę dirbti kompiuteriu, kurį laiko būtinu savo ateičiai (Hess & Miura, 1985). Socializacija daro įtaką suvokiamos neveikmės sklidimui naudojantis kompiuterizuotais įrenginiais, tokiu būdu užkirsdama naujus karjeros kelius moterims. Tai nelengva įveikti. Net itin ankstyvame amžiuje mergaitės nepasitiki savo gebėjimu programuoti arba atlikti operacijas kompiuteriu, nepaisant mokymo ir mokyklos raginimų įgyti tokių žinių (Miura, 1984b). Kuo žemesnė suvokiama kompiuterinių veiklų veikmė, tuo mažesnis domesys įgyti kompetencijų kompiuterių srityje. Lyčių skirtumai suvokiant veikmę įvaldyti kompiuterinius darbus tęsiasi iki koledžo. Nepaisant lyties, koledžo studentai, kuriems trūksta kompiuterinės veikmės potyrio, vengia kompiuterio. Jie mažiau domisi ir yra mažiau linkę atlikti kompiuterinius kurso darbus, kompiuterinį raštingumą vertina kaip mažiau reikšmingą ateities karjerai (Miura, 1984a).

Visuomenės normos reikalauja iš moterų stiprios savasties veikmės potyrio siekiant netradicinių profesijų. Ruošdamosi ir pradėdamos karjeras, kuriose vyrauja vyrai, jos privalo labai tikėti savimi. Abejones sunku įveikti net ir visuomenės palaikomoms veikloms, tačiau jos ypač ryškios tuomet, kai siekiama netradicinių tikslų, kurie sulaukia mažiausio palaikymo arba yra neigiamai vertinami daugelio žmonių. Stereotipizavimas ir diskriminacinė veikla kuria papildomas kliūtis. Karjeros pažangai reikia nuolatinių pastangų kuriant tokius rezultatus, kurie prisidėtų prie gerovės ir asmeninės raiškos. Tai sunku pasiekti, jeigu reikia įvykdyti dviejų šaltinių – karjeros ir namų priežiūros – reikalavimus.

Karjeros siekiams reikia ne tik savitų žinių ir techninių įgūdžių, bet ir aukštos savasties veikmės potyrio tam, kad būtų dedamos atkaklios pastangos sėkmingai ieškant darbo (Kanfer & Hulin, 1985). Tolesnė sėkmė dirbant priklauso nuo savasties veikmės susidorojant su socialinėmis darbo situacijų realijomis. Hackett, Betz ir Doty (1985) nustatė didelį skaičių įgūdžių, kurie atlieka šią platesnę funkciją. Tai apima gebėjimą tinkamai bendrauti, veiksmingai susisieti su kitais, planuoti

ir įvykdyti darbo reikalavimus, užimti lyderio pozicijas ir veiksmingai įveikti stresą. Suvokiamas savasties veikmės lygmuo šiuose įgūdžiuose gali padėti arba trukdyti kopti karjeros laiptais, nepriklausomai nuo turimų techninių įgūdžių.

Savasties veikmė kaip tarpininkė įgudusiai atlikčiai

Gan įprasta tai, kad individai, turintys išskirtinių gabumų, turi ir trūkumų, nors jie ir turi geresnių įgūdžių ir stipresnių skatulių elgtis tinkamai. Tokiais atvejais abejotina savasties veikmė yra pagrindinė atlikties kliūtis. Tai, jog stipri savasties veikmė yra optimalios atlikties pagrindas, jau seniai pripažino sportininkai. Jei gabumai ištobulinami ir nuolat taikomi, savasties veikmė ir gali būti tas veiksnys, nuo kurio priklauso geri ir blogi varžybų rezultatai. Taip yra todėl, kad gabumų skirtumai yra labai maži, todėl maža pastangų ar tikslumo spraga lemia didžiausius padarinių skirtumus. Net gabesnius sportininkus, nepakankamai pasitikinčius savimi, gali lengvai pralenkti ne tokie pajėgūs, bet labiau pasitikintys savo gebėjimais varžovai.

Didžiojo sporto žvaigždės teikia labai daug reikšmės savasties veikmės įtakai įgudusiai atlikčiai. King (1979) tai puikiai išdėstė, pastebėdamas, jog tenise „daugiau mačų laimima vidumi negu išore". Suvokiamos savasties veikmės dalis atliktyje pastebima ir kolektyvinių varžybų rezultatuose. Tai, ar komanda atlieka viską, ką geba, iš dalies priklauso nuo to, ar jos nariai psichikoje vykdo savo funkcijas veiksmingai. Nepriklausomai nuo to, kokios gali būti varžybos, treneriai pripažįsta, jog žaidimas yra gebėjimų ir sunkaus darbo rezultatas, tačiau svarbiau už viską yra pasitikėti savimi. Tinkami skatinamieji veiksniai gali priversti komandą žaisti geriau, negu būtų galima įprastai tikėtis iš jos narių atskirai.

Sukurti įvairūs sporto varžyboms padedantys metodai, tokie kaip modeliavimas ir įgudęs veikimas, padedantys stiprinti savasties veikmę (Feltz, Landers, & Raeder, 1979; Gould & Weiss, 1981). Daugelis įprastų veiklų sukuriamos ne tik įgūdžiams tobulinti, bet ir savasties

veikmei stiprinti. „Psichinio užvedimo" nauda taip pat gali veikti iš dalies per šiuos mechanizmus. Kaip įrodė Wilkes ir Summers (1984), iškart atliekamas kognityvus parengimas, pabrėžiantis savasties veikmės reikšmę sėkmei, pagerina atliktį, o paprastas optimalių technikų ar maksimalios atlikties įsivaizdavimas neduoda jokios naudos. Fizinės traumos gali sukurti abejotiną gabių sportininkų savasties veikmę arba „galvos skausmą". Trauma trukdo, tačiau ją lydintis netikrumas savasties veikme kliudo optimaliai atskleisti įgūdžius.

Ankstesnieji teiginiai nebūtinai reiškia, kad suvokiama savasties veikmė gali atstoti gabumus. Sportininkai, kurie išlieka po atrankinių varžybų, turi įgimtų gabumų siekti pasirinktų tikslų. Mokymas ir nuolatinės treniruotės paverčia gabumus įgūdžiais. Vis dėlto gebėjimai yra taip pat puikūs kaip ir jų įvykdymas. Nei gabumai, nei treniruojami daliniai įgūdžiai neužtikrina išskirtinės atlikties. Tai, ką sportininkai daro su tuo, ką turi ir žino, iš dalies yra lemta jų įsitikinimų apie savo gebėjimus. Sunku pasirodyti gerai, turint prastą nuomonę apie savo gebėjimus, palyginti su kitais. Taigi sportininkai, kurių gebėjimai yra panašūs, o pasitikėjimas savimi skirtingas, pasirodo nevienodai. Talentingi sportininkai, abejojantys savimi, pasirodo daug prasčiau negu geba, o mažiau gabūs, tačiau labai savimi pasitikintys sportininkai pralenkia talentingesnius varžovus, kuriems trūksta tikėjimo savo gebėjimais. Tokie gebėjimų ir pasiekimų deriniai pabrėžia suvokiamos savasties veikmės reikšmę sportiniam prisitaikymui.

Varžybomis pagrįstos sporto šakos atskleidžia ir savasties veikmės sąvokos trapumą. Keletas nesėkmių, numušančių profesionalaus sportininko suvokiamą savasties veikmę, gali lemti jo atlikties smukimą. Dėl nuogąstavimų sportininkai negeba parodyti savo įgūdžių, nors šie buvo ištobulinti kiek įmanoma, o visas jų gyvenimas priklauso nuo sėkmingo pasirodymo. Įžvalgus beisbolo gaudytojas kartą taikliai apibūdino savasties veikmės smukimą, pastebėjęs, kad smūgiavimo klaidos prasideda lazdoje, vėliau pereina į galvą, o baigiasi chroniškai sudirgintu skrandžiu.

Anekdotiškus įrodymus, kad veikmės suvokiniai atlieka tarpininkų vaidmenį sportininkų atlikčiai, patvirtina ir laboratoriniai ekspe-

rimentai (Weinberg *et al.*, 1979; Weinberg *et al.*, 1980; Weinberg *et al.*, 1981). Šiuose tyrimuose suaugusieji atliko raumenų jėgos užduotį, kurios metu jų suvokiama savasties veikmė buvo padidinta arba sumažinta taikant fiktyvų atgalinį ryšį, kad jie arba įveikė, arba pralaimėjo varžovui. Vėliau jie varžėsi raumenų ištverme kartu arba paeiliui su varžovu, kuriam gerai sekėsi. Pažeminta žmonių suvokiama fizinė veikmė sumažino fizinę galią varžybų metu. Tų, kurie jautėsi tikri dėl fizinės veikmės, atkrytis labai nepaveikdavo, bet susilpnindavo raumenų jėgą tiems, kurie vertino save kaip neveiksmingus. Kuo aukštesnis iliuziškai sukurtas fizinės veikmės suvokimas, tuo didesnė ištvermė naujų fizinių veiklų varžybose. Vienu metu vykstančiose varžybose, kurios ypač išryškina lyginamus gebėjimus, pakeisti veikmės suvokiniai yra artimiau susiję su atliktimi negu vienose po kitų vykstančiose varžybose. Netiesiogiai pakėlus fizinės veikmės suvokinius panašiai didėja fizinė ištvermė (Gould & Weiss, 1981).

Tyrimai natūraliomis sąlygomis rodo, kad kuo aukštesnė suvokiama savasties veikmė, tuo sportininkai yra labiau linkę gerai pasirodyti tokiose srityse kaip lengvoji atletika (Morelli & Martin, 1982), tenisas (Barling & Abel, 1983), nardymas (Feltz, 1982) ir gimnastika (Lee, 1982; McAuley & Gill, 1983). Jei sportinės užduotys atliekamos pirmą kartą, jau esamas savasties veikmės lygmuo prognozuoja jų pradinę atliktį (Feltz & Albrecht, 1985), tačiau suteikus tinkamą atlikties atgalinį ryšį pradinė patirtis su nauja užduotimi dažniausiai paskatina savasties veikmės pervertinimą, taigi jau atnaujinta savasties veikmė veikia kitas atliktis (Weinberg *et al.*, 1981). Suvokiama savasties veikmė veikia ir tai, kiek sportininkas patiria nerimo. Nagrinėdamas daug galimų sportinio nerimo veiksnių Leland (1983) nustatė, kad suvokiama savasties veikmė yra pagrindinis priešvaržybinio nerimo determinantas, o polinkio į nerimastingumą matavimas paaiškino tik mažą dalį suvokimo variantų. Suvokiamas fiziologinis jaudinimas, matyt, veikia sportinę atliktį tik netiesiogiai, per suvokiamą savasties veikmę (Feltz & Albrecht, 1985). Jau anksčiau nustatytas skirtumas tarp pasirengimo ir pasirodymo veikmės ypač ryškus tarp sportinin-

kų. Rengdami varžyboms treneriai sukelia šiek tiek abejonių tam, kad sportininkai rimčiau treniruotųsi, tačiau prieš pat varžybas jie stengiasi pakelti suvokiamą savasties veikmę taip, kad žaidėjai galėtų kuo daugiau iš savęs išspausti.

Įrodymai, jog veikmės suvokiniai reikšmingai veikia motorinę atliktį, skatina nagrinėti itin išsiskiriančius sportinius pasiekimus. Suvokiniai gali blokuoti net ir gabiausiuosius nuo jų galimybių atsiskleidimo. Daugelį metų sportinės veiklos turėdavo savo atlikties lygmenis, kurie buvo laikomi fizinėmis kliūtimis, kurių, manyta, negalima įveikti neįdėjus Herkulio pastangų. Pavyzdžiui, ilgai net patys didžiausi greitakojai negalėdavo įveikti mylios greičiau nei per keturias minutes. Įsitvirtinusio rekordo pagerinimo analizė atskleidžia įprastą modelį. Nesvarbu, sportinė atliktis vyksta ant žemės, ore ar vandenyje, pasireiškia vienu metu ar viena po kitos vykstančiose rungtyse, atliekama vyrų ar moterų, po rekordo pagerinimo iškart atsiranda daugiau gerintojų. Kai įrodoma, jog neįtikėtiną rezultatą galima pasiekti, jis tampa įprastas.

Suvokiamos savasties veikmės atsparumas. Savasties veikmė kaip tarpininkė pagerina ne tik sportinių veiklų atliktis. Žmonių turima galia nuolat tikrinama itin konkuruojančiose srityse. Savasties veikmės demoralizacija laikinai arba nuolat veikia daugelio veiklų nuosmukius. Pasidavimo jausmas gali atsirasti labai greitai iškart po kelių klaidų arba atkryčių. Svarbu ne tai, kad klaidos sukelia abejonių savimi (tai natūrali reakcija), tačiau tai, kad jos paveikia atsigavimo nuo bėdos greitį ir laipsnį. Kai kurie žmonės greitai atkuria veikmės potyrį, kiti praranda tikėjimą savo gebėjimais. Svarbu atsižvelgti į suvokiamos savasties veikmės atsparumą.

Tokio proceso pavyzdžių apstu kalbant apie mokslinį našumą. Yra tam tikros mokslinių įstaigų savybės, kurios ypač veikia asmeninės veikmės smukimą. Priešingai nei daugelis veiklų, kurios ir toliau giriamos jas sėkmingai atliekant, mokslinės mados išgyvena ciklinius pokyčius. Nuolat atsiranda naujų idėjų ir paradigmų, iš kurių kelios tampa išties

populiarios. Didėjantis naujų sąvokų populiarumas kuria ir sąlygas jų atsisakymo greičiui, nebent jos turi esminę vertę. Sunku ilgai išlaikyti profesinį domesį idėjomis, kurios tapo įprastos. Kad sukeltų dar didesnę grėsmę jų ilgaamžiškumui, idėjų populiarumas skatina jas kritikuoti tuos, kurie siekia profesinio pripažinimo ar lyderiavimo. Dėl to daugelis šiandienos „karštų" idėjų tampa rytdienos išnašomis. Tyrėjai, kurie nagrinėja tai, kas nemadinga, gali pastebėti, kad jų darbai prastai sutinkami, nors jų kokybė ir geresnė nei kitų. Tie, kurie išlaiko tikėjimą savimi, arba tęsia pradėtą darbą, plėtodami naujus savųjų sąvokų atspalvius, atitinkančius jų profesinius interesus, arba keičia tai, kuo užsiima. Tačiau dauguma patiria tokį mokslinį nuosmukį, iš kurio niekada nepakyla. Laimei, sąvokos, kurios gilina svarbių reiškinių supratimą ir kuria priemones jų prognozei ir pokyčiams, paprastai atlaiko trumpalaikius profesinio domesio svyravimus.

Suvokiama savasties reguliuojamoji veikmė

Įtakos savo elgesiui lavinimas pasiekiamas ne valios pastangomis. Savasties reguliuojamiesiems gebėjimams reikia asmeninių įrankių ir pasitikėjimo savimi juos veiksmingai taikyti (Bandura, 1982a). Žmonės, kurie skeptiškai vertina savo gebėjimus tinkamai kontroliuoti motyvaciją ir elgesį, yra linkę nuvertinti savo gebėjimus tose situacijose, kai būtent tuos gebėjimus ir išmėgina. Gerai žinomas pavyzdys yra savasties reguliavimo atkryčiai atsitraukimo elgesyje.

Marlatt ir Gordon (1980) teigė įprastą priklausomybės nuo heroino, alkoholio ir rūkymo atkryčio procesą, suvokiamai savasties reguliavimo veikmei veikiant kaip įtaką darančiam veiksniui. Savikontrolės lūžio pirmtakai paprastai būna negebėjimas susidoroti su neigiamomis emocijomis, socialinis spaudimas toliau vartoti medžiagą ir tarpasmeninis konfliktas. Tokia patirtis mažina suvokiamą gebėjimo atsispirti medžiagoms savasties veikmę (Barrios & Niehaus, 1985). Žmonės, kurie turi įgūdžių ir pasitikėjimo įveikos veikme, sutelkia visas pastangas, reikalingas tam, kad susidorotų su rizikingomis situacijomis. Sudėtingų situacijų

sprendimas toliau stiprina savasties reguliuojamąją veikmę. Ir, priešingai, kai įveikos įgūdžiai nėra pakankami išplėtoti ir jais prastai naudojamasi dėl to, kad netikima savąja veikme, atkrytis labai tikėtinas. Atrenkamasis malonumų, tačiau ne atgrasių medžiagos padarinių prisiminimas kuria tolesnius savasties reguliavimo pastangų apribojimus. Nepriekaištingą savikontrolę sukurti ypač sunku net esant ir priimtiniems įpročiams, ką kalbėti apie tai, kai ją reikia įtvirtinti priklausomybių nuo cheminių medžiagų atvejais. Savastį diagnozuojanti reikšmė, teikiama kartkartėmis įvykstantiems paslydimams, gali sustiprinti arba susilpninti savasties reguliuojamąją neveikmę. Įvardiję save kaip bejėgius, žmonės nebededa tolesnių pastangų, o tai lemia visišką savikontrolės nuosmukį.

Elgesio, kurį galima keisti, tačiau šiuos pokyčius sunku išlaikyti ilgą laiką, tyrimai rodo, jog suvokiama savasties neveikmė didina pažeidžiamumą nuo atkryčio. Šiame tyrime mokslininkai matavo rūkalių suvokiamą savasties veikmę esant skirtingoms socialinėms ir stresą keliančioms aplinkybėms, kai jie jau įvairiais būdais buvo metę rūkyti (DiClemente, 1981; Colletti, Supnick, & Payne, 1985; McIntyre, Lichtenstein, & Mermelstein, 1983; Walker & Franzini, 1983). Nors visi dalyviai nustojo rūkyti, jų suvokiama savasties veikmė dėl to, ar jie galės ir toliau atsispirti cigaretėms, nebuvo vienodo lygmens. Palyginti su susilaikančiais, atkritusieji išreiškė mažesnę suvokiamą savasties veikmę gydymo pabaigoje kalbėdami apie savo gebėjimą atsispirti rūkymui situacijose, kurios paprastai skatina rūkyti. Kuo aukštesnė suvokiama savasties veikmė, tuo didesnė tikimybė, kad žmogui pasiseks mesti rūkyti jo stebėjimo laikotarpiu. Suvokiamos savasties veikmės nuspėjamumas patvirtinamas biocheminiais tabako suvartojimo tyrimais (Colletti, Supnick, & Payne, 1985; Godding & Glasgow, 1985; Killen, Maccoby, & Taylor, 1984). Nei demografiniai veiksniai, nei rūkymo elgesio istorija, nei fizinės priklausomybės nuo nikotino laipsnis neskiria susilaikančiųjų nuo atkritusiųjų. Įrodymai, kad sėkmės ir nesėkmės praeityje metant rūkyti nėra susijusios su suvokiama savasties veikme po gydymo (Reynolds, Creer, Holroyd, & Tobin, 1982), reiškia, kad veikmės suvokiniai nėra paprasčiausi įveikos patirčių praeityje atspindžiai.

Veikmės suvokinių ir rūkymo santykio mikroanalizėje Condiotte ir Lichtenstein (1981) skaičiavo žmonių suvokiamą gebėjimą atsispirti poreikiui rūkyti įvairiose situacijose gydymo pabaigoje. Suvokiama savasties reguliavimo veikmė net keliems mėnesiams į priekį prognozavo, kuris dalyvis atkris, kaip greitai atkris ir net savitas situacijas, kuriose jie pirmąkart paslys. Be to, suvokiama savasties veikmė gydymo pabaigoje numatė, kaip dalyvis bus linkęs reaguoti į kitą atkrytį, jei jis nutiktų. Aukštą savasties veikmę turintys asmenys yra linkę paslydimą laikyti trumpalaikiu atkryčiu, po kurio jie geba susigrąžinti kontrolę; mažiau veiksmingi jų kolegos demonstravo itin ryškų suvokiamos savasties veikmės smukimą ir visišką atkrytį. Suvokiamos savasties veikmės matavimą galima taikyti naujų iššūkių ir įvaldytų užduočių pažangai stebėti ir optimalaus laiko skaičiavimui kontroliuoti. Nustatant pažeidžiamas sritis žmones galima išmokyti, kaip veiksmingai įveikti rizikingas situacijas, galinčias sukelti jiems bėdos, ir kaip sustiprinti savasties reguliavimo gebėjimus.

Įveikos įgūdžiai ir tikėjimas savasties reguliavimo gebėjimais didžiąja dalimi įsitvirtina per įvaldytas patirtis. Piktnaudžiavimas psichotropinėmis medžiagomis šiuo atžvilgiu sukelia ypatingus iššūkius. Laimėjimas prieš paslydimus gali sustiprinti suvokiamą savasties veikmę. Nors visa tai gali paskatinti periodinius paslydimus į senuosius įpročius, kartu įgyjamas supratimas, jog tai įmanu kontroliuoti. Tirdami kontroliuojamų atkryčių poveikį Cooney, Kopel ir McKeon (1982) rūkymo metimo programoje surinko dalyvius, kurių vieni turėjo surūkyti cigaretę ir tuomet tęsti kontrolę, o kiti turėjo vengti cigarečių, nes jiems buvo pasakyta, kad kontrolės nebegalima pasiekti po tokio atkryčio. Atkryčių kontroliavimas sustiprino, o įtikinėjimas susilaikyti sumažino suvokiamą savasties veikmę įveikiant paslydimus. Tačiau dalyviai, kurie praktikavo atkuriamąją kontrolę, greičiau atsisakė rūkymo. Svarbu pažymėti ir tai, jog nors suvokiama savasties veikmė gana gerai numato besitęsiančią abstinenciją nepaisant skatinimų vėl pradėti, tačiau suvokiama savasties veikmė nieko nesako apie paslydimų įveikimą.

Programos, skirtos abstinencijos sukurtai savasties veikmei, kuri geba atsispirti skatinimams vėl vartoti psichoaktyviąsias medžiagas, palaikyti ir sutvirtinti, remiasi suvokiamos savasties veikmės, kad žmogus gebės kontroliuoti medžiagą, mažinimu – išgertas alkoholinis gėrimas lemia girtumą, ir procesas tęsiasi. Ši strategija turi ir pavojų. Jei įvyksta paslydimas, kuris nėra neįprastas buvusiems priklausomiems nuo psichotropinių medžiagų asmenims, įskiepyta sumažėjusi savasties veikmė paskatina visiškai atsisakyti savasties reguliavimo pastangų. Iššūkis yra tai, kaip sustiprinti tiek atsispyrimo, tiek ir atsigavimo savasties veikmę taip, kad tikėjimas kiekvienu šiuo savo gebėjimu tarnautų abstinencijos tikslams. Tam gali prireikti įskiepyti stiprią atsispyrimo veikmę ir tik vidutinio stiprio atsigavimo savasties veikmę, kai bendros savasties veikmės pakaktų paslydimo atvejais, tačiau ji nebūtų tokia stipri, kad skatintų vėl išmėginti psichoaktyviąją medžiagą.

Suvokiamos veikmės ir sveikatos elgesio sąveika

Socialinė aplinka gali riboti žmonių veiklą arba gali padėti jiems elgtis optimaliai. Nuo to, ar jų elgesys yra socialiai įtvirtintas ir palaikomas, iš dalies priklausys ir tai, ar veiksmingais juos laikys kiti. Tarpasmeninių sprendimų apie veikmę varomoji jėga yra stipriausia santykiuose, apimančiuose vieną nuo kitos priklausančias pasekmes. Taip yra todėl, kad partnerio veiksmai, besiremiantys klaidingais veikmės suvokiniais, gali sukelti pražūtingas pasekmes visiems susijusiems. Kadangi rizikingi veiksmai taip pat yra priemonės išsaugoti vertinamoms gėrybėms, tai patvirtinti abipusiai sprendimai apie veikmę suteikia tvirtą pagrindą pažangiam elgesiui skatinti ir ypač slopinti rizikingam. Kad visiškai suprastume, kokią veikmės suvokiniai daro įtaką veikimo linkmėms artimuose priklausomuose santykiuose, reikia analizuoti tarpusavyje sąveikaujančius veikmės determinantus.

Atsigavimas po širdies smūgio yra rimtas klausimas, kurį nagrinėjant dera tirti tiek sąveikaujančios veikmės įtaką, tiek veikmės suvokinių įtaką sveikatą gerinantiems įpročiams. Atsigaunant po širdies

smūgio svarbiausias proceso dėmuo – suvokiamos fizinės veikmės atkūrimas. Širdis gyja greitai, tačiau psichologinis pacientų, patyrusių nekomplikuotą miokardo infarktą, gijimas yra lėtas tuo atveju, kai jie tiki, jog širdis pažeista taip smarkiai, kad jiems negalima užsiimti kasdiene veikla. Jie vengia fizinės įtampos ir laisvalaikio veiklų, kuriomis anksčiau mėgaudavosi, sunkiai įsijungia į ankstesnį poilsinį ir socialinį gyvenimą bijodami perkrauti savo susilpnėjusius kraujotakos pajėgumus ir baidosi lytinių veiklų, nes mano, kad šios gali tik pabloginti situaciją. Reabilitacinė užduotis yra atkurti širdies veikmės potyrį taip, kad sirgusieji kraujagyslių ligomis gyventų visavertį, turiningą gyvenimą.

Gydytojai paprastai naudoja vieną arba kelis pagrindinius informacijos apie veikmę šaltinius stengdamiesi įtikinti sirgusius kraujagyslių ligomis pacientus jų širdies pajėgumu. Atlikimo veikmės informaciją įtikinamai suteikia įtempti kasdieniai užsiėmimai. Netiesioginė veikmės informacija gaunama demonstruojant ankstesnių pacientų aktyvų gyvenimą. Įtikinamos veikmės informacija pateikiama informuojant pacientus apie tai, ką jie gali daryti. Informacijos apie fiziologinę veikmę reikšmė aiškinama pacientams tam, kad jie teisingai suprastų fiziologinius procesus, pavyzdžiui, jeigu širdies dūžių pagreitėjimas neteisingai aiškinamas kaip pranašaujantis infarktą arba įprasti organizmo sutrikimai priskiriami sutrikusiai širdies veiklai. Pacientai, kurie laiko save fiziškai veiksmingais, atlieka daug sunkesnius kasdienius darbus, o kasdienė veikla, savo ruožtu, sustiprina suvokiamą fizinę veikmę (Ewart, Taylor, Reese, & DeBusk, 1983). Suvokiamas fizinis gebėjimas geriau prognozuoja aktyvų gyvenimą, negu tikri širdies ir kraujagyslių pajėgumai, kuriuos atspindi širdies dažnio atliekant kasdienius darbus kreivė.

Psichologinis atsigavimas po širdies smūgio yra veikiau socialinis nei asmeninis reikalas. Žmonos nuomonė apie jos vyro širdies ir fizinius pajėgumus gali spartinti arba stabdyti atsigavimo procesą. Tyrime, nagrinėjusiame šį procesą (Taylor, Bandura, Ewart, Miller, & DeBusk, 1985), praėjus kelioms savaitėms, kai pacientus buvo ištikęs miokardo infarktas, buvo matuojama jų suvokiama fizinė veikmė, pasireiškianti kaip fizinės pastangos, širdies pajėgumai, emocinis stresas ir lytinė veikla

prieš ir po pratimų programos atlikties. Sprendimai apie širdies veikmę yra ypač įdomūs, kadangi patyrę infarktą pacientai yra linkę nusibrėžti savo aktyvumo lygmenį remdamiesi supratimu apie tai, kokia stipri yra jų širdis. Sutuoktinių sprendimai apie jų vyrų fizinę veikmę buvo taip pat matuojami esant trims įsitraukimo į pratimų atliktį laipsniams: kai ji buvo visiškai nesusijusi su pratimų atlikimu; kai ji dalyvavo stebėdama vyro ištvermę atliekant pratimus ir nuolat didinant krūvį ir kai ji pati atliko intensyvius pratimus išmėgindama fizinius užduoties reikalavimus, vyrui darant tą patį. Informacinėje konsultacijoje su gydymo įstaigos personalu, kuri vyko iškart po pratimų sesijos, poros gavo informacijos apie paciento širdies funkcionavimą ir jo ryšį su fizine, laisvalaikio ir lytine veiklomis. Ištvermė atliekant pratimus pacientams buvo pristatoma kaip bendras jų kraujotakos sistemos sveikumo rodiklis, t. y. sakyta, jog pratimų krūvis buvo daug didesnis negu kasdienės veiklos, apkraunančios kraujotakos sistemą.

Pratimų atliktis padidino pacientų fizinės ir širdies veikmės suvokimą. Žmonos, kurios nebuvo susijusios arba tik stebėjo pratimų atliktį, ir toliau suvokė vyrus kaip vis dar turinčius kraujotakos sutrikimų, net kai medikų konsultacija rodė priešingai. Ir, priešingai, žmonos, kurios pačios išmėgino pratimų sudėtingumą, sustiprino savo nuomonę apie vyrų fizinę ir širdies veiklą, kai turėjo galimybę stebėti vyrus, atliekančius tuos pratimus, ir išklausyti medicininę konsultaciją. Jungtiniai pacientų ir jų žmonų įsitikinimai apie širdies pajėgumus puikiai prognozavo kraujotakos sistemos funkcionavimą atliekant tokius pačius pratimus po mėnesio. Suvokiama širdies veikmė numatė būsimą kraujotakos sistemos funkcionavimą net atmetus pradinės pratimų atlikties rezultatus, o pradinė pratimų atliktis, atmetus suvokiamą savasties veikmę, to padaryti negalėjo. Žmonos, kurios laiko savo vyrus turinčius tvirtą širdį, yra daug labiau linkusios drąsinti juos įsijungti į įprastą gyvenimą, negu tos, kurios tikėjo, kad širdis yra pažeista ir kad jai gresia tolesni pažeidimai. Siekiai gyventi aktyviai gerina pacientų gebėjimus susidoroti su daug energijos reikalaujančiomis veiklomis neperkraunant kraujotakos sistemos.

Gana didelė dalis tyrimų rodo, kad suvokiama savasties veikmė atlieka tarpininkės vaidmenį sveikatos elgesyje. Išskyrus tuos atvejus, kai žmonės tiki galintys įvaldyti ir laikytis sveikatą gerinančių įpročių, paprastai jie nelinkę skirti nebūtinų sėkmei pastangų. Taigi tie, kurie laiko save negebančiais mesti rūkyti, net ir nesistengia, nepaisant didelių grėsmių jų sveikatai; o labiau savimi pasitikintieji pranoksta savo troškimus ir meta rūkyti (DiClemente, Prochaska, & Gilbertini, 1985). Pacientų, sergančių plaučių ligomis, sulauktasis pagerėjimas pritaikius įvairų elgesio ir kognityvų gydymą, iš dalies priklausė nuo to, kokiu laipsniu buvo pakelta jų fizinė veikmė (Kaplan, Atkins, & Reinsch, 1984). Kuo veiksmingesniais jie save laikė, tuo fiziškai aktyvesni jie buvo ir tuo geresnių kvėpavimo rezultatų ir gebėjimų jie pasiekė. Tai, kad sveikatos elgesiui tarpininkauja suvokiamos savasties veikmės pokyčiai, taip pat įrodoma ir jau anksčiau apžvelgtuose tyrimuose, kur žmonės buvo mokomi kontroliuoti įtampos galvos skausmą ir reguliuoti skausmo jutimą.

Galima sujungti įvairius būdus, kuriais suvokiamos savasties veikmės lavinimas gerina fiziologinį funkcionavimą, ir reikšmingai paveikti psichologinę ir fizinę gerovę. Eksperimentas, atliktas natūraliomis sąlygomis, sukurtas pristabdyti arba atsukti atgal prastėjantį senų žmonių funkcionavimą, leidžia patvirtinti kontroliuojamumo naudą sveikatai (Langer & Rodin, 1976; Rodin & Langer, 1977). Kai vyresnio amžiaus respondentams, gyvenantiems slaugos namuose, buvo suteikta asmeninė kontrolė tvarkyti kasdienį gyvenimą, jie jautėsi laimingesni, aktyvesni, socialesni ir fiziškai sveikesni negu tie, kuriems personalas struktūruodavo jų kasdienę veiklą.

Įtikinėjamas bendravimas dažnai taikomas tam, kad žmonės priimtų sveikatą skatinančią veiklą ir išvengtų ligų. Tokiuose sveikatos pranešimuose baimės sukėlimas vaizduojant įvairias ligas naudojamas kaip skatinamasis veiksnys, o rekomenduojami prevenciniai užsiėmimai rodo, kaip reiktų elgtis. Ankstyvasis baimės sukėlimo sureikšminimas pasirodė veikiantis priešingai todėl, kad jis skatino vengti grėsmingų pranešimų ir mažindavo žmonių suvokiamus gebėjimus kontroliuoti grėsmę sveikatai (Beck & Frankel, 1981; Leventhal, 1970). Žmonėms

reikia žinoti apie pavojus tam, kad apsisaugotų, tačiau jų nereikia gąsdinti labiau nei studentų, kurie gąsdinimais atgrasomi nuo studijų, ar namų savininkų, apdraudžiančių savo turtą.

Žmonėms reikia žinių apie tai, kaip reguliuoti savo elgesį ir sustiprinti tikėjimą savo veikme, kad susirūpinimą dėl ateities blogybių paverstų veiksmingais prevenciniais veiksmais. Beck ir Lund (1981) tyrinėjo sveikatos pranešimų, kuriuose kito apibūdinamas periodonto ligos rimtumas ir tikimybė juo susirgti, įtikinamumą. Pacientų suvokiama veikmė dėl to, jog jie gebės laikytis reikalaujamos dantų priežiūros rutinos, padėjo gerai numatyti, ar jie iš tikrųjų gebės tos rutinos laikytis, o baimės sukėlimas neprognozavo nei ketinimų, nei elgesio. Suvokiama neveikmės kliūtis elgtis prevenciškai yra per daug gerai pažįstamas žmonių susirūpinimas dėl įvairių rizikų sveikatai, kurias žmogus vis dėlto gali kontroliuoti. Pavyzdžiui, nutukęs asmuo, kuris vertina save kaip negebantį numesti antsvorio, net nesistengia dėti pastangų, kad tai padarytų, nors ir puikiai žino apie nutukimo poveikį sveikatai ir asmeninę jo kainą. Netikintieji savo veikme ne tik nesilaiko prevencinių veiklų, bet ir mano apie save kaip apie negebančius valdyti skausmą, taip pat linkę vengti korekcinio gydymo (Klepac, Dowling, & Hauge, 1982). Kad būtų veiksmingi, sveikatos pranešimai turėtų įkvėpti žmonėms tikėjimą, kad jie pajėgūs keisti sveikatos įpročius. Pranešimai, kurie paprasčiausiai tai ir daro, sustiprina žmonių pasiryžimą keisti sveikatai žalingus įpročius (Maddux & Rogers, 1983). Norėdami sustiprinti jau įkvėpto tikėjimo savimi galią, pranešimai turėtų pabrėžti, kad sėkmei reikia atkaklių pastangų, kad žmonių asmeninės veikmės nesužlugdytų keletas atkryčių.

Savasties veikmė ir baimės sukėlimas

Suvokiama savasties veikmė paveikia ne tik emocines reakcijas, bet ir elgesį. Tai ypač tinka kalbant apie nerimo ir streso reakcijas, kylančias susidūrus su nepažįstamu arba nemaloniu įvykiu. Savasties veikmės teorija siūlo kitaip vertinti žmogaus nerimą. Psichodinaminės teorijos paprastai

nerimą priskiria prie intrapsichinių konfliktų, atsirandančių dėl draudžiamų impulsų slopinimo. Grėsmė, kurią kelia impulsas, laipsniškai pakeičiama ir projektuojama į išorę. Išorinis nerimo objektas laikomas ne tokiu reikšmingu, nes grėsmę galima projektuoti į daugybę daiktų. Pasak šio požiūrio, nerimo šaknys glūdi slopinamuose impulsuose.

Sąlygojimo teorija teigia, kad anksčiau buvę neutralūs objektai įgyja baimę provokuojančių savybių todėl, kad imami asocijuoti su skausminga patirtimi. Ši teorija eksternalizuoja dirgiklio priežastis: dirgiklis yra tas, kuris, manoma, įgyja atgrasų valentingumą. Skausmingos patirtys pakeičia savęs ir išorinės dirgiklio reikšmės supratimą, tačiau ne patį dirgiklį. Jeigu asmeniui išsiplėtoja fobija vairuoti kalnų keliais dėl galimos nelaimės sudėtingame posūkyje, tai dėl atgrasaus patyrimo pasikeičia ne kalnų kelias, o kinta suvokiama vairavimo kompetencija ir numatantys mąstymo modeliai.

Remiantis socialiniu kognityviu požiūriu, tik suvokiama neveikmė įveikiant atgrasius įvykius paverčia juos gąsdinančiais. Jeigu žmonės mano galį užkirsti kelią, nutraukti arba sumažinti atgrasaus įvykio stiprį, įvykis nebeturi priežasčių būti toks trukdantis. Tačiau jeigu jie mano, kad negalės saugiai susidoroti su grėsme, jie turi daug daugiau priežasčių tapti atsargūs. Taigi patirtys, kurios sustiprina suvokiamą savasties veikmę, gali sumažinti kylančią baimę ir pagerinti santykius, kurių anksčiau buvo bijomasi ir vengiama.

Kontroliuojamumą galima pasiekti arba elgesio, arba kognityviu būdu (Averill, 1973; Lazarus, 1981; Miller, 1979). Remdamiesi elgesio kontrolės būdais, žmonės imasi veiksmų, kurie užbėga atgrasiems įvykiams už akių arba sušvelnina juos. Remdamiesi kognityviais kontrolės būdais, žmonės tiki, kad gebės susidoroti su aplinkos grėsmėmis, jei šios iškiltų. Šios dvi kontroliuojamumo rūšys išskiriamos todėl, kad ryšys tarp tikros ir suvokiamos įveikos veikmės yra toli gražu netobulas. Iš tikrųjų yra labai daug kompetentingų žmonių, kuriuos vargina neveikmės potyris, ir yra daugybė daug mažiau už juos kompetentingų, kurie nesirūpina dėl iškylančių grėsmių, nes visiškai pasitiki savo įveikos gebėjimais.

Elgesio kontrolė. Elgesio kontrolės poveikis baimės ir stresinių atsakų mažinimui jau seniai pagrįstas kalbant tiek apie vaikus, tiek apie suaugusiuosius. Gebėjimas kontroliuoti savo elgesį esant galimai atgrasiems įvykiams panaikina arba sumažina autonomines reakcijas į jas (GunnarvonGnechten, 1978; Miller, 1979). Būna atvejų, kai žmonės gali kontroliuoti save tuo metu, kai patiria skausmingus įvykius, tačiau negali pakeisti pačių įvykių skausmingumo. Net tokia ribota elgesio kontrolė gali sumažinti stresinių įvykių nepriimtinumą išspręsdama netikrumą dėl jų, kai jie įvyks (Averill, 1973). Jeigu grėsmė yra rimta ir pasireiškia be išankstinio perspėjimo, žmonės išlaiko nerimastingą budrumą ir skiria daugiau dėmesio galimiems pavojams. Kadangi baimę sukeliančios mintys apie gresiančius pavojus didina tų pavojų atgrasumą, tai kuo labiau žmonės sutelkia į juos dėmesį, tuo labiau prislėgti tampa.

Žmonių baimės dėl galimai pavojingų įvykių, kurių jie negali kontroliuoti, priklauso nuo suvokiamos veikmės apsisaugoti nuo tų įvykių, kurie pasirodys, poveikio. Pavyzdžiui, tie, kurie suvokia save kaip bejėgius žemės drebėjimų metu, jų ir bijo. Kiti, kurie tiki, jog galės sumažinti arba išvengti sužeidimo iškart imdamiesi tam tikrų veiksmų, retai sutelkia dėmesį į drebančią žemę. Besikeliantieji keltu, kurie laukia, kaip bejėgiškai nuskęs, į jūrų lainerius žiūrės su didele baime, o tie, kurie tiki, jog yra saugūs valtyse, kol bus išgelbėti, yra linkę įsivaizduoti gurmaniškus patiekalus, rinktinius vynus ir atitrūkimą nuo kasdienių rūpesčių.

Įvykių elgesio kontrolė padaro juos nuspėjamus, taip mažindama netikrumą, o tai jau savaime gali pagerinti padėtį. Dėl šios priežasties būtų galima teigti, jog nuspėjamumas, o ne elgesio įvaldymas mažina stresą. Vis dėlto elgesio kontrolė susilpnina jaudinimą, remdamasi ta nauda, jog geba numatyti stresorių pasirodymą (Gunnar, 1980a; Miller, 1981). Perspėjimas, padedantis užbėgti įvykiui už akių arba sušvelninti, yra daug mažiau gąsdinantis negu vien perspėjimas. Žinojimas, kada atgrasus įvykis ištiks, tačiau negebėjimas nieko pakeisti, didina laukimo streso reakcijas. Nuspėjamumas gali signalizuoti arba saugumą tuo metu, kai nėra įspėjimų, arba pavojų tada, kai jų yra (Seligman & Binik, 1977). Taigi nuspėjamumas gali turėti priešingą poveikį skir-

tingu metu – sukelti laukimo jaudinimą prieš nemalonius įvykius, tačiau mažinti jaudinimąsi saugiais laikotarpiais. Nepriklausomai nuo to, kokį raminamąjį poveikį gali turėti nuspėjamumas, jis numato saugumą, o ne pavojų (Gunnar, Leighton, & Peleaux, 1984; Weinberg & Levine, 1980). Žinojimas, kad nesi pavojuje, leidžia atsipalaiduoti.

Gebėjimas kontroliuoti numanomas grėsmes gali mažinti jaudinimą, kadangi gebėjimus galima naudoti skausmingoms patirtims mažinti arba jų prevencijai. Tačiau streso mažinimo procesai yra daug daugiau negu skausmą keliančių įvykių stabdymas taikant elgesio kontrolę. Kai kurioms elgesio įvaldymo formoms paprastai gąsdinantys įvykiai nė kiek nesumažėja, tačiau praranda grėsmę tuomet, kai aktyvuojami asmeniškai. Mechaninis žaisliukas, kuris gąsdina naujagimį tada, kai jį įjungia kiti, gali tapti malonus, kai jį aktyvuoja pats vaikas (Gunnar-vonGnechten, 1978). Tai rodo asmeninę įtaką, o ne menkina keliančius grėsmę įvykius. Ir situacijose, kuriose yra galimybė kontroliuoti įvykius, tačiau ja nesinaudojama, žinios apie tai, kad ja būtų galima naudotis, o ne jos pritaikymas mažina nerimastingą jaudinimą (Glass, Reim, & Singer, 1971).

Stiprus kontroliavimo gebėjimų potyris silpnina situacijos keliamą baimę ir taip gali mažinti streso reakcijas susidūrus su grėsme. Toks generalizuotas lengvinamasis kontroliuojamumo poveikis puikiai atskleistas Minekos, Gunnaro ir Champoux (1985) raidos tyrime. Pradinis auginimo etapas, kuriame beždžionės galėjo kontroliuoti, kiek jos gaus ėdalo, po mėnesio sumažino išgąsčio reakcijas pamačius naujas grėsmes ir padidino domėjimąsi nepažįstama aplinka. Ta pati grėsmė ypač gąsdino beždžiones, kurios buvo augintos tokiomis sąlygomis, kur negalėjo suformuoti kontrolės potyrio, nes ėdalą gaudavo nepriklausomai nuo savo elgesio.

Kognityvi kontrolė. Skausminga patirtis turi du su ja susijusius jaudinimo dėmenis: diskomfortą, kurį sukelia nepageidaujamas išorinis įvykis, bei mąstymo sukeltą distresą. Mąstymo dėmuo – jaudinimo generuotas pasikartojantis, trikdantis įsivaizdavimas – paaiškina di-

džiąją dalį žmogaus distreso. Kaip minėta, žmonės, kurie laiko save neveiksmingais, dėmesį sutelkia į savo įveikos trūkumus ir į išbandymus žiūri kaip į persmelktus pavojų. Jie ne tik pervertina galimų grėsmių dydį, bet ir nerimauja dėl dalykų, kurių tikimybė labai maža arba iš viso jokia. Dėl to jie patiria aukštą kognityviai sukelto streso lygmenį. Padidėjęs jaudinimas, savo ruožtu, didina susirūpinimą asmeniniais trūkumais ir galimomis nelaimėmis.

Neperžengiantis tikrovės ribų numatantis mąstymas yra funkciškai vertingas, nes skatina kompetencijų ir planų, padedančių susidoroti su numatomomis grėsmėmis, raidą. Tačiau tiems, kurie nepasitiki įveikos veikme, numatantis mąstymas gali tapti užsiėmimu, viršijančiu objektyvius pavojus. Analizuodami trumpalaikes nerimo reakcijas Beck, Laude ir Bohnert (1974) nustatė, kad beveik visada prieš nerimo priepuolių pradžią pasireiškia baimę keliančios aplinkybės. Įsivaizdavimas dažniausiai sutelktas į ryškią įveikos neveikmę, dėl kurios kyla baisios fizinės ir socialinės katastrofos. Pavyzdžiui, laukdamas, kol turės skaityti paskaitą, universiteto dėstytojas priveda save iki panikos išgyvenimo įsivaizduodamas scenarijų, kuriame dėl jo klaikaus dėstymo studentai ima rašyti skundus, jis galiausiai atleidžiamas iš darbo, o jo kandidatūra nuolat atmetama, jam mėginant išsaugoti dėstytojo vietą, ir galiausiai tampa valkata landynių rajone. Sudėtinga skaityti visus žavinčias paskaitas, jei mintys sukasi ties asmenine neveikme, sukeliančia nerimo kupinas pasekmes. Šiuose gąsdinančiuose scenarijuose žmonės suvokia save kaip neįgudusius, bejėgius individus, kurie nepajėgia savęs kontroliuoti, yra fiziškai ir psichiškai dezintegruoti, praradę gyvenimo prasmę dėl savo klaidų arba besielgiantys žeminančiais ir socialiai nepriimtinais būdais.

Rasta įrodymų, jog stiprios nerimo reakcijos pirmiausia kyla dėl trumpalaikio distreso arba kasdien besikaupiančių sunkumų, viršijančių įveikos gebėjimus (Bandura *et al.*, 1980). Tokia neintegruota patirtis palieka individus su stipriu neveiksmingos įveikos potyriu. Dėl to kylančios „problemos su galva" – suvokiama gili neveikmė – tampa pagrindine besitęsiančio trukdymo sau priežastimi. Pradiniai stresoriai

jau gali būti sumažėję arba visai išnykę, tačiau sunkumų kelianti suvokiama neveikmė tebegyvuoja. Kai suvokiama įveikos veikmė sugriaunama, net ir švelniausias distresas svarbiose situacijose skatina dezintegruotą asmeninės kontrolės žlugimą.

Kokiu būdu į save nukreiptas mąstymas kelia nerimą ir trukdo atlikčiai, buvo plačiai nagrinėta pasiekimų nerimo srityje. Sarason (1975b, 1978) ir Wine (1971) parodė, kad vertinamosiose situacijose žmonių, linkusių į pasiekimų nerimą, atliktis blogėja, nes jie daugiau dėmesio kreipia į savo trūkumus, o ne susikaupia ties užduotimi. Ir, atvirkščiai, tuos, kurie nėra linkę nerimauti, vertinamasis spaudimas skatina pasirodyti geriau, nes verčia mobilizuoti pastangas ir sutelkti dėmesį į užduoties reikalavimus. Į nerimą linkę individai gali sumažinti savo distresą ir negebėjimą nurodymais (Wine, 1971) ar įveikos modeliavimu (Sarason, 1975b) keisdami dėmesio ar mąstymo modelius. Distresą keliantis įsivaizdavimas išstumiamas įveikos strategijų, padedančių susidoroti su stresoriais, kognityviu kartojimu. Taip žmonės tobulina savo įgūdžius tam, kad gebėtų veiksmingiau susidoroti su situacijos reikalavimais. Taigi ne jaudinimas *per se*, tačiau vertinamieji svarstymai apie save griauna atliktį (Morris & Liebert, 1970). Meichenbaum (1977) ir Lazarus bei Launier (1978) taip pat kalba apie neigiamą į save nukreipto mąstymo poveikį jaudinimui ir trukdymą atlikčiai kitose funkcionavimo srityse.

Kadangi stresą sukeliantis mąstymas vaidina milžinišką vaidmenį žmonių kančiose, savasties veikmės suvokiniai gali sumažinti jaudinimą prieš, po ir patyrimo metu. Laboratoriniuose suvokiamos kontrolės tyrimuose žmonės, kuriems leidžiama tikėti, kad jie bent iš dalies valdo atgrasius įvykius, rodo mažiau savaimio jaudinimo ir atlikties prastėjimo, palyginti su tais, kurie manė neturintys jokios asmeninės kontrolės, nors abi grupės susidūrė su vienodu skausmingu dirginimu (Averill, 1973; Miller, 1979, 1980). Panašiai vien tikėjimas įveikos veikme didina gebėjimą ištverti skausmą (Neufeld & Thomas, 1977; Reese, 1983).

Didžioji dalis laboratorinių tyrimų nepakankamai įvertina suvokiamos asmeninės kontrolės atgrasiems įvykiams poveikį stresui mažinti,

nes žmonėms leidžiama tikėti, kad jie gali kontroliuoti atgrasius įvykius, tačiau iš tikrųjų jie patiria jau anksčiau apspręstą atgrasų dirginimą nepriklausomai nuo to, kaip atlieka užduotis (Averill, 1973). Nors padidėjęs veikmės potyris sukelia pranašesnį įveikos elgesį, jis gali nepaveikti atgrasios laboratorinės aplinkos, nes ji buvo nustatyta iš anksto. Nuolat nepasitvirtinančioje aplinkoje įtikinėjimo būdu įskiepyti įsitikinimai apie asmeninę kontrolę negalės ilgai gyvuoti (Glass, Singer, Leonard, Krantz, & Cummings, 1973). Kasdieniame gyvenime suvokiama savasties veikmė palaiko ryžtingas įveikos pastangas, o tai iš tikrųjų didina atlikties sėkmę. Skatindama efektyvius veiksmus suvokiama savasties veikmė gali išjudinti savitarpio procesus, kurie ne tik keičia aplinkos atgrasumą, bet ir dėl kartotinės sėkmės plėtoja įgūdžius ir asmeninę veikmę.

Savasties veikmė kaip tarpininkaujantis mechanizmas. Tai, kad suvokiama savasties veikmė veikia kaip kognityvus mechanizmas, dėl kurio kontroliuojamumas mažina psichofiziologinį jaudinimą, patvirtina trys tyrimų kryptys. Vienas požiūris sieja suvokiamos veikmės stiprį su subjektyvaus distreso laipsniu, o grėsmės įveika, einanti po poveikio, sukuriama taip, kad padidintų įveikos veikmę (Bandura & Adams, 1977; Bandura, Beyer, & Adams, 1977; Bandura, Adams, Hardy, & Howells, 1980). Žmonės patiria aukštą numatymo ir atlikties distresą atlikdami užduotis, kuriose suvokia save kaip neveiksmingus, tačiau jeigu veikmė, apie kurią sprendžiama, padidėja, baimingas jaudinimas mažėja. Turint stiprią savasties veikmę grėsmingos užduotys atliekamos beveik be nerimastingumo. Tyrimai, kuriuose žmonėms įskiepijama įvairaus laipsnio savasties veikmė (Bandura, Reese, & Adams, 1982), suteikia daugiau įrodymų, kad baimės nulemtas jaudinimas atsiranda dėl suvokiamos įveikos neveikmės. Šiuo atveju įdomūs duomenys apie fobinio patyrimo distreso dydį esant skirtingiems suvokiamos savasties veikmės lygmenims ir atliekant tą pačią užduotį. Kuo mažiau veiksmingais save laiko tiriamieji, tuo daugiau patiria baimės nepriklausomai nuo to, veikmės suvokiniai gerinami atlikimu ar netiesiogiai,

analizė remiasi numatoma ar atlikties baime, kylančia dėl intrasubjektyvios arba intragrupinės suvokiamos veikmės.

Ryšio tarp suvokiamos veikmės ir reakcijų į stresą universalumas nagrinėjamas ir antrojoje tyrimų kryptyje, kuri vertina fiziologinius jaudinimo rodiklius (Bandura, Reese, & Adams, 1982). Fobijų turintiems žmonėms buvo matuojamas kraujospūdžio padidėjimas ir širdies plakimo pagreitėjimas tuomet, kai jie laukė arba atliko sudėtingas užduotis esant stipriai, vidutinei ir silpnai savasties veikmei. Individų visceralinės funkcijos beveik nepakito atliekant užduotis, kur jie jautėsi veiksmingi. Vis dėlto laukiant arba atliekant užduotis, kurioms dėl reikalingos veikmės jie jautėsi bent vidutiniškai nesaugūs, tiriamųjų kraujospūdis padidėjo, o širdies plakimas padažnėjo. Fobijų turintys žmonės greitai atmetė užduotis, neatitinkančias jų suvokiamos savasties veikmės, kaip viršijančias įveikos gebėjimus, net jų neišmėginę. Jų numatomos visceralinės reakcijos pakito tuomet, kai jie atsisakė atlikti užduotis kaip pranokstančias jų įveikos gebėjimus. Širdies reaktyvumas nukrito, tačiau kraujospūdis išliko pakilęs. Kai veikmės suvokiniai buvo sustiprinti iki didžiausio lygmens, visi atliko pirmiau gąsdinusias užduotis be jokio visceralinio dirginimo.

Širdies dažnį greičiau negu kraujospūdį veikia asmeninį stresą keliančių įvykių struktūravimas, kuris gali paaiškinti daug skirtingų fiziologinio reagavimo modelių esant kraštutiniams savasties neveikmės lygmenims. Yra tam tikrų įrodymų, kad skirtingais laiko momentais reaguojant į išorinius įvykius paleidžiami katecholaminai (epinefrinas ir norepinefrinas) (Mefford, Ward, Miles, Taylor, Chesney, Keegan, & Barchas, 1981). Širdies dažnis yra ypač jautrus momentiniams hormonų modelio, turinčio katecholaminų, pokyčiams; pastarasis labai greitai išsikrauna ir turi ryškesnį poveikį širdies veiklai, o ne arteriniam spaudimui.

Fiziologinių mechanizmų, per kuriuos gali veikti suvokiama savasties veikmė, supratimas pasistūmė žingsniu pirmyn, kai buvo analizuojami mikroryšiai tarp suvokiamos savasties veikmės stiprio ir neuroendokrininių procesų, reguliuojančių streso reakcijas (Bandura, Taylor, Williams, Mefford, & Barchas, 1985). Fobijų turintiems žmonėms

buvo pateiktos įveikos užduotys, atitinkančios turimą aukštą, vidutinę arba žemą suvokiamą veikmę, kurių metu buvo imami pastovūs kraujo mėginiai mėginant įvertinti kraujyje esančio epinefrino ir norepinefrino kiekį. Aukšta suvokiama savasties veikmė skatino žemą šių katecholaminų koncentraciją kraujyje, o vidutinė savasties veikmė kėlė nuolatinį epinefrino ir norepinefrino padidėjimą plazmoje. Fobijų turintys žmonės nuolat atmesdavo užduotis, kurių, jų manymu, nesugebėtų įveikti, ir tuo metu jų hormonų koncentracija staigiai sumažėdavo. Jiems tapus labai veiksmingiems, kai buvo pritaikytos įvaldymo patirtys, jie atliko visas įveikos užduotis, o katecholaminų lygmuo nepakito.

Mikroanalizė nepriklausomai nuo to, ar ji buvo atlikta nagrinėjant fenomenologinį patyrimą, ar autonomines reakcijas, ar hormonų išskyrimą, rodo artimą ryšį tarp veikmės suvokinių ir psichofiziologinio jaudinimo lygmens. Kartu su suvokiama savasties neveikme būna ir aukšta endokrininė veikla, autonominė veikla ir subjektyvus distresas. Įrodymai, kad iki didžiausio lygmens sustiprinti įveikos veikmės suvokiniai mažina streso lygmenį atliekant anksčiau gąsdinusias užduotis, teigia, kad jaudinimas kyla dėl suvokiamo nesutapimo tarp įveikos gebėjimų ir užduoties reikalavimų, o ne dėl pačios užduoties ypatumų. Lemiamą kontroliuojamumo vaidmenį žmogaus jaudinimui rodo ir katecholaminų lygmuo, pasireiškiantis taikant atlikimo įvaldymo metodą (Bandura *et al.*, 1985). Pradiniame poveikio tarpsnyje, kai fobijas patiriantiems žmonėms trūksta kontroliuojamumo veikmės, net ir mažiausias kontaktas su fobijos objektu didina katecholamino koncentraciją. Kai jie tampa visiškai veiksmingi atremdami galimas grėsmes, katecholaminų kiekis išlieka toks pat net ir esant didžiausią stresą keliančioms sąveikoms su fobijos objektu. Jeigu pateikiami tokio pat stiprio stresoriai, tačiau individams liepiama atsisakyti savo kontroliuojamųjų strategijų, katecholaminų lygmuo kyla iki anksčiau buvusio. Iš ankstesnio aptarimo galima prisiminti, kad autonominis jaudinimas susidūrus su stresoriumi sumažinamas žinant, kad stresorių galima valdyti, nors kontrolės gebėjimai dar nėra buvę išmėginti.

Pasirinkimas nenaudoti kontrolės tam tikru metu, tačiau žinojimas, kad tai galima padaryti, jeigu bus norima, neturi būti tapatinamas su kontrolės priemonių neturėjimu susidūrus su stresoriumi. Kontrolės atsisakymas palieka žmogų visiškai pažeidžiamą, o kontrolės nenaudojimas palieka žmogui galimybę reguliuoti.

Interaktyvūs, tačiau asimetriški ryšiai. Socialinis mokymasis sukuria interaktyvius, nors ir nesimetriškus santykius tarp suvokiamos savasties veikmės ir baimės sukėlimo, kur įveikos veikmė vaidina svarbesnį vaidmenį. Kitaip tariant, suvokiama savasties veikmė susidūrus su galimomis grėsmėmis verčia žmones su nerimu pasitikti tokias situacijas ir išgyventi griaunantį jaudinimą, galintį dar labiau pažeminti veikmės potyrį, tais atvejais, kai jų atliktis nebus ganėtinai įgudusi. Žmonės yra daug labiau linkę elgtis remdamiesi veikmės suvokiniais, gautais iš daugelio informacijos šaltinių, o ne naudoti visceralinius požymius. Tai neturėtų stebinti, nes žinios apie save, paremtos įveikos įgūdžiais, pasiekimais praeityje ir socialiniais lyginimais, kur kas geriau rodo gebėjimus negu neapibrėžta ir judri vidaus organų informacija. Pavyzdžiui, žymūs aktoriai savo trumpalaikį nervingumą prieš prasidedant spektakliui laiko įprasta reakcija į situaciją, o ne asmeninio negebėjimo požymiu, todėl jų vidaus organų informacija neatgraso nuo ėjimo į sceną ir puikaus pasirodymo. Jie žino, jog pradėjus vaidinti viskas bus gerai. Suteikus fobijų turintiems žmonėms pakankamą suvokiamos savasties veikmės lygmenį atliekant grėsmingas užduotis, jie patiria įvairaus stiprio baimę priklausomai nuo suvokiamos savasties veikmės stiprio.

Psichologinis funkcionavimas pastebimai gerėja dėl to, kad elgesys nėra savaime kontroliuojamas baimės. Jeigu žmonėms trūksta savasties veikmės, juos gąsdina daugelio dalykų, kuriuos daro gyvenime, laukimai. Jeigu baimė iškart sukelia vengimo reakcijas, gyventojus užvaldo fobijos nulemtas nejudrumas. Šou atlikėjai nelipa ant scenos, beisbolo metikai neina į aikštelę, o studentai neatvyksta į egzaminus. Kadangi žmonės gali atlikti veiklas nepaisydami nerimo net esant ir silpnesnei suvoktai veikmei, jie gali įveikti baimes ir veiksmingai funkcionuoti

net ir numatydami neigiamas pasekmes. Taigi suvokiama įveikos veikmė numato fobinį elgesį daug geriau negu baimę keliantys laukimai (Lee, 1984a, 1984b; Williams & Watson, 1985). Suvokiama savasties veikmė išlaiko fobinio elgesio prognostiškumą tuomet, kai pašalinami laukimo ir atlikties nerimo kintamieji, kai ryšys tarp nerimo ir fobijų nulemto elgesio išnyksta kontroliuojant suvokiamos savasties veikmės įtaką (Williams, Dooseman, & Kleifield, 1984; Williams, Turner, & Peer, 1985). Akademinių veiklų tyrimai patvirtina šių rezultatų universalumą (Hackett & Betz, 1984). Suvokiama savasties neveikmė numato akademinių veiklų vengimą, o nerimas – ne.

Sąlygoto nerimo teorija teigia, kad egzistuoja vienkryptis priežastingumo ryšys, kuriame veikmės suvokiniai yra konstruojami kaip epifenomenalūs šalutiniai sąlygotos baimės produktai (žr. Rachman, 1978). Vis dėlto daugelis įrodymų neigia tokį požiūrį. Savasties veikmės suvokiniai gerai numato fobinį elgesį, tačiau, kaip matėme, baimės kilimas neturi vienintelio ryšio su fobiniu elgesiu. Geras pranašautojas negali būti epifenomenologinis blogo pranašautojo atspindys. Nagrinėti suvokiamos kontrolės tyrimai taip pat turi įtakos šiam klausimui. Tas pats atgrasus dirginimas kelia skirtingą baimės nulemtą jaudinimą priklausomai nuo įskiepytų klaidingų įsitikinimų apie gebėjimą valdyti skausmingus dirgiklius (Geer, Davison, & Gatchel, 1970; Glass, Reim, & Singer, 1971). Tokios išvados patvirtina įsitikinimų apie save, o ne sąlygotos baimės galią. Besikartojančios klaidos sukuria streso reakcijas tuo metu, kai jos priskiriamos asmeninei neveikmei, tačiau ta pati skausminga patirtis nepaliečia žmonių tuo metu, kai ji priskiriama išoriniams veiksniams (Wortman, Panciera, Shusterman, & Hibscher, 1976). Gąsdinantys įvykiai yra skubiai paverčiami maloniais, jeigu jų pasirodymas yra asmeniškai kontroliuojamas (Gunnar-vonGnechten, 1978). Kontrolės veikmė, įsitvirtinusi kartu su maloniais įvykiais, mažina baimės kilimą susidūrus su naujomis grėsmėmis (Mineka, Gunnar, & Champoux, 1985).

Savasties veikmės teorija neteigia, kad egzistuoja nuolatinis elgesio ir baimės kilimo atitikimas, kaip kartais manoma (Craske & Craig, 1984). Ryšys tarp veiksmo ir jaudinimo sąveikaujant su galimomis

grėsmėmis kinta priklausomai nuo suvokiamos įveikos veikmės stiprio. Žmonės veikia jausdami menką jaudinimą tuomet, kai pasižymi stipria suvokiama veikme, tačiau jų jaudinimas didėja esant vidutiniam savasties veikmės lygmeniui, o tuomet, kai egzistuoja pats žemiausias savasties veikmės lygmuo, pasireiškia atlikties suprastėjimas ir padidėjęs jaudinimas.

Žinoma, galima išgyventi jaudinimą net ir esant sąlygiškai stipriam savasties veikmės potyriui, jeigu veikla objektyviai yra pavojinga. Jeigu nesėkminga atliktis gali turėti katastrofiškų padarinių, bet kokios abejonės dėl savo veikmės bus lydimos tam tikro jaudinimo atliekant užduotį. Kuo mažesnės klaidos ribos, tuo didesnis asmeninės kontrolės potyrio poreikis. Pavyzdžiui, veiksmingi kareiviai patirs šiek tiek baimės mūšyje, kadangi net menki neteisingi sprendimai gali sukelti tragiškus rezultatus. Bet net objektyviai pavojingose situacijose, visiems kitiems dalykams esant vienodiems, tie, kurie turi stiprų kontrolės veikmės potyrį, linkę mažiau sutelkti dėmesį į galimas nelaimes, o numanomus pavojus suvoks kaip mažiau jaudinančius negu tie, kurie nepasitiki savo įveikos gebėjimais. Herpetologų, laikančių save visiškai veiksmingais kontroliuojant roplių elgesį, negąsdins sužeidimo ar mirties įsivaizdavimas susidūrus su nuodingais ropliais, nors jie visiškai pripažįsta virš jų kybančią grėsmę.

Suvokiama savasties neveikmė, beprasmiškumas ir nusiminimas

Negebėjimas daryti įtaką įvykiams ir socialinėms sąlygoms, kurios labai veikia gyvenimą, gali sukelti beprasmiškumo ir nusivylimo jausmus, taip pat nerimą. Savasties veikmės teorija skiria du sprendimų apie beprasmiškumą šaltinius: žmonės gali pasiduoti bandydami, nes jie rimtai abejoja, ar gali padaryti tai, ko iš jų reikalaujama, arba jie gali būti įsitikinę savo gebėjimais, tačiau pasiduoti, nes tikisi, kad jų pastangos neduos jokių rezultatų dėl nereaguojančios, šališkai nusiteikusios arba baudžiančios socialinės aplinkos. Tiems, kurie skiriasi

beprasmiškumo šaltiniais, būdingos skirtingos priežastys ir korekcijos prielaidos. Norint pakeisti veikme paremtą beprasmiškumą reikia tobulinti kompetenciją ir stiprius savasties veikmės suvokinius. Ir, priešingai, trokštant pakeisti padariniais paremtą beprasmiškumą privalu keisti socialinę aplinką taip, kad žmonės gautų naudos taikydami jau turimas kompetencijas.

Kiekvienu atveju elgesį geriausia pranašauti apsvarstant tiek įsitikinimus apie savasties veikmę, tiek padarinius. Skirtingi savasties veikmės ir įsitikinimų apie padarinį modeliai kelia skirtingas psichologines pasekmes. Stiprus asmeninės veikmės potyris ir reaguojanti aplinka, kuri apdovanoja veiklos pasiekimus, skatina tvirtą, aktyvų reagavimą. Aptarkime modelį, kai stipri savasties veikmė būna kartu su menku aplinkos reagavimu. Veiksmingi individai, kurie negali pasiekti teigiamų padarinių savo veiksmais, nebūtinai apskritai nustos mėginti. Turintieji žemą suvokiamą savasties veikmę pasiduos iš karto, kai jų pastangos neduos trokštamų rezultatų. Tačiau veiksmingi individai stengsis dar labiau ir, jeigu būtina, mėgins keisti netobulas socialines tvarkas.

Modelis, kuriame kompetencija neapdovanojama arba už ją baudžiama, pabrėžia poreikį skirti du kontrolės lygmenis: padarinių kontrolę ir socialinių sistemų, kurios nurodo, kokie bus skirtingo elgesio padariniai, kontrolę. Tie, kurie gauna vienetinį atlygį, gali kontroliuoti pajamas priklausomai nuo, ar sunkiai dirbs, tačiau negali valdyti sistemos nustatyto užmokesčio tvarkos. Gurin ir Brim (1984) bei Lacey (1979) tyrinėjo šį socialinių sistemų kontrolės klausimą, kuris paprastai sulaukia menkos psichologinės kontroliuojamumo analizės. Sąlygos, kuriose derinama aukšta savasties veikmė ir aplinkos nereagavimas, linkusios skatinti nusiminimą, protestus ir kolektyvines pastangas, nukreiptas į esamų tvarkų keitimą (Bandura, 1973; Short & Wolfgang, 1972). Jeigu pokyčių sunku pasiekti, suteikus tinkamas alternatyvas žmonės pasitrauks iš į jų pastangas nereaguojančios aplinkos ir savo veiklą vykdys kitur.

Jungtinė savasties veikmės ir įsitikinimų apie padarinius įtaka sudaro pagrindą skirtingoms sąlygoms, kurios yra palankios atsirasti abe-

jingumui, vedančiam į įskiepytą liūdesį. Jeigu žmonės pasižymi menku asmeninės veikmės potyriu ir deda mažai pastangų arba nesulaukia pagalbos iš šalies, jie tampa abejingi ir atsiduoda į žiauraus gyvenimo rankas. Situacija, kurioje žmogus save suvokia kaip neveiksmingą, tačiau mato kitus, panašius į save, besidžiaugiančius gyvenimu, gali kelti nusivylimą savimi ir depresiją. Akivaizdi kitų sėkmė neleidžia išvengti savikritikos. Tyrimuose, įskiepijančiuose skirtingus savasties veikmės suvokinius ir kitų sėkmę, sąlygos, kuriose suvokiama neveikmė siekiant vertinamų padarinių, lengvai pasiekiamų kitų asmenų, dažniausiai lemia prislėgtą nuotaiką ir kognityvų nuosmukį (Bloom, Yates, & Brosvic, 1983; Davies & Yates, 1982). Paprastai tokios sąlygos ypač slegia vyrus, nes jie pradeda veikti su aukšta suvokiama veikme, o pasikartojančios nesėkmės labai pakerta jų kompetencijos potyrį. Žema suvokiama veikmė ir žinojimas, kad ir kiti nepasiekia vertinamų padarinių, nesukelia depresijos. Be abejo, iškilus grėsmei gyvybei, pavyzdžiui, sergant mirtina liga, pakanka vien suvokiamos neveikmės, kad atsirastų depresija (Devins *et al.*, 1982).

Pradinė išmokto bejėgiškumo teorija, išsakyta Seligmano (1975), kreipė dėmesį tik į atsako ir padarinių laukimus. Žmonės pasiduoda ir yra užvaldomi depresijos, jeigu jų veiksmai negali paveikti to, kas jiems atsitinka. Kadangi jie mano, kad ir būsimi atsakai bus bevaisiai, net ir nemėgina veikti situacijose, kur savo elgesiu negali daryti įtakos rezultatams. Daugelio tyrimų duomenys rodo, kad nuolatinės nesėkmės ne visuomet turi neigiamus padarinius: kai kurie žmonės pasiduoda, kiti išlaiko tokias pat pastangas, treti stengiasi smarkiau tam, kad galiausiai jiems pasisektų. Šį skirtingą poveikį depresijai sunku paaiškinti vien ryšio tarp veiksmų ir padarinių laukimais (Huesmann, 1978). Abramson, Seligman ir Teasdale (1978) pasiūlė naujai suformuluotą teoriją, kuri pagrindine nusiminimo ir beviltiškumo priežastimi laiko ne įsitikinimus, jog veiksmai negali paveikti padarinių (atsako ir padarinių nedarną), o įsitikinimą, kad negalima atlikti reikiamų atlikčių. Jeigu negalima atlikti veiksmų, tai negalima ir kontroliuoti nuo jų priklausomų padarinių. Tai, ar pasikartojančios nesėkmės atves žmones prie depresijos, priklauso

nuo to, ar jie priskiria savo nesėkmes asmeniniams trūkumams, ar išoriniams ir tolesniems veiksniams. Teorija skiria tris sprendimų apie nesėkmių priežastis metmenis, kurie paaiškina depresinį stilių: internalumą (ar nesėkmė priskiriama asmeniniams, ar išoriniams veiksniams), pastovumą (ar priskirtos priežastys yra trumpalaikės, ar ilgai trunkančios) ir bendrumą (ar manoma, kad priežastys veikia daugybėje situacijų, ar tik keliose). Savo nesėkmių priskyrimas asmeniniams trūkumams, kurie iš esmės yra bendrojo pobūdžio ir ilgalaikiai (o tai labiausiai gniuždo ir kelia depresiją), kuria gilų savasties neveikmės potyrį. Polinkis priskirti iškylančius blogus įvykius esminiams asmeniniams trūkumams didina depresijos tikimybę (Peterson & Seligman, 1984).

Atlikties pasiekimų tinkamumas priklauso nuo asmeninių standartų, kuriais remiantis yra sprendžiama. Dėl to visapusiška depresijos teorija privalo atsižvelgti ne tik į suvokiamas nesėkmės priežastis, bet ir į vidinius standartus, kuriais remiantis sprendžiama apie pasiekimus arba nesėkmes. Depresyvios reakcijos dažnai kyla dėl itin griežtų savęs vertinimo standartų, kurie objektyvius laimėjimus paverčia subjektyviomis nesėkmėmis. Individai, kurie yra linkę į depresiją, kelia sau aukštus atlikties reikalavimus ir nuvertina tuos savo pasiekimus, kurie neatitinka sukurtųjų standartų (Kanfer & Hagerman, 1980; Rehm, 1977; Simon, 1979b). Standartų griežtumas, be abejo, negali būti vertinamas nepriklausomai nuo gebėjimų. Lengva, kai tas pats atlikties standartas sutampa su gebėjimais, ir sudėtinga tada, kai juos viršija. Žmonės, kenčiantys nuo depresijos, suvokia savasties veikmę kaip itin atsiliekančią nuo minimaliai vertingų asmeninių standartų, o asmenų, neturinčių sunkumų dėl depresijos, suvokiama veikmė labiau sutampa su jų standartais (Kanfer & Zeiss, 1983).

Kaip matėme, be asmeninių standartų, veiklos vertinimui turi įtakos ir emocinės reakcijos į savąją atliktį. Nesėkmė veikiausiai nesukels depresijos tuomet, kai atlikėjas į užduoties vykdymą nesudės savo savigarbos ir vertės jausmo. Šuolininkai į aukštį neliūdės dėl negebėjimo laimėti bėgimo rungčių, o bėgikų neslėgs tai, jog jie negali peršokti aukštai iškeltos kartelės. Tokia patirtis, ko gera, skatins domesio prara-

dimą, o ne depresiją. Depresijos šaltinis paprastai yra nesėkmė asmens vertinamose veiklose.

Teorija turėtų konkrečiai nurodyti, kada suvokiama neveikmė kuria nerimą, o kada yra priežastis liūdesiui atsirasti. Padarinių, kuriuos siekiama kontroliuoti, pobūdis ir yra tas skiriamasis veiksnys. Žmonės patiria nerimą tuomet, kai suvokia save kaip neturinčius tinkamų priemonių susidoroti su galimai skausmingais įvykiais, padarančiais juos pažeidžiamus. Nepakankama *atgrasių padarinių* kontrolė yra svarbiausia nerimui atsirasti. Žmonės nuliūsta ir tampa prislėgti tuomet, kai suvokia savo neveikmę kontroliuojant labai vertinamus padarinius. Nepataisomas praradimas arba nesėkmė siekiant įgyti trokštamų *apdovanojamų padarinių* vyrauja išgyvenant nusiminimą. Kraštutiniais atvejais individai tampa taip chroniškai susirūpinę dėl savo nepriteklių ir bevertiškumo jausmo, kad bet kokios pastangos ieškoti asmeninio pasitenkinimo lieka bevaisės (Beck, 1973). Be abejo, yra tam tikrų situacijų, kuriose suvokiama savasties neveikmė siekiant vertinamų padarinių gali kelti ir nerimą. Kai vertinami padariniai, kurių siekiama, gali paskatinti ir atgrasius įvykius ateityje, pavyzdžiui, darbo praradimas gali būti skurdo gyvenime priežastis, suvokiama neveikmė kelia tiek distresą, tiek depresiją. Dėl įvykių susietumo paprastai asmeninę neveikmę lydi ir nerimas, ir neviltis.

Savasties veikmės žlugdymas atsisakant asmeninės kontrolės

Jei asmeninė kontrolė lengvai taikoma ir jeigu ji padeda veiksmingai susitvarkyti su kasdieniais įvykiais, ji yra pageidaujama. Ir iš tikrųjų laboratoriniuose tyrimuose, kuriuose nepageidaujamus dirgiklius buvo galima kontroliuoti paprastais atsakais, nereikalaujančiais nei daug pastangų, nei įgūdžių, taip pat nesusijusiais su jokia rizika, kontrolei sąmoningai buvo teikiama pirmenybė (Miller, 1979). Tačiau yra ir kita asmeninės kontrolės pusė, kuri retai arba iš viso niekuomet neįtraukiama į paradigmas, sukurtas asmeninei kontrolei tirti. Savasties veikmės tobulinimas reikalauja įvaldyti žinias ir įgūdžius, pasiekiamus tik po

daugelio valandų sunkaus darbo. Dažnai tai reikalauja paaukoti nemažai tiesioginio pasitenkinimo. Be to, norint išlaikyti šio elgesio meistriškumą reikia nuolat keistis kartu su socialine ir technine pažanga, o tai yra nuolatinės laiko, pastangų ir išteklių investicijos.

Be savasties veikmės tobulinimo sunkumų daugeliu atvejų asmeninės kontrolės taikymas yra susijęs su sunkia atsakomybe ir rizika. Pavyzdžiui, korporacijų prezidentams suteikiama didelė kontrolės galia, tačiau jie turi ištverti ir asmeninę atsakomybę dėl neigiamų jų sprendimų bei veiksmų pasekmių. Šis varginanti ypatybė gali atgrasinti nuo noro asmeniškai kontroliuoti. Dėl to patrauklūs skatinimai, privilegijos ir puikūs socialiniai apdovanojimai yra reikalingi tam, kad žmonės siektų kontrolės, susijusios su sudėtingais įgūdžiais, įvairiapuse atsakomybe ir didele rizika.

Įgaliojimų kontrolė. Žmonės dažnai nori atsikratyti įvykių, veikiančių jų gyvenimą, kontrolės tam, kad išsilaisvintų nuo reikalavimų atlikčiai ir pavojų, su kuriais yra susijęs kontrolės naudojimas. Užuot siekę asmeninės kontrolės, jie siekia saugos per įgaliojimų kontrolę – tuomet galima paveikti tuos, kurie turi galios ir įtakos. Dalinė įgaliojimų kontrolės kaina yra savasties veikmės apribojimas ir saugos pažeidimas, nes nustojama remtis kitų kompetencija ir malone.

Suvokiama savasties neveikmė skatina priklausomybę nuo įgaliojimų kontrolės, kuri, savo ruožtu, dar labiau mažina galimybes išsiugdyti įgūdžius, reikalingus efektyviai veiklai. Millerio ir kolegų tyrimuose (Miller, 1980) atsiskleidžia lyginamojo savųjų gebėjimų vertinimo įtaka įgaliojimų kontrolei. Žmonės, kurie priversti manyti, jog turi geresnius įveikos gebėjimus, su galimomis grėsmėmis susidoroja patys, o manantieji, jog turi mažiau tokių įgūdžių, kontrolę perduoda kitiems, kad šie įveiktų nepalankią aplinką. Priklausomi asmenys mėgaujasi saugos teikiama nauda nepaisydami jokių reikalavimų atlikčiai ir su tuo susijusių stresų, o kontroliuojantys asmenys atlieka visą darbą ir kenčia distresą dėl užduočių reikalavimų ir nesėkmės rizikos.

Žmonės, įpratę naudotis asmenine kontrole, nemėgsta likimo patikėti kitiems net ir tuomet, kai šitai padaryti jiems būtų naudinga. Linkę

konkuruoti, sunkiai dirbantys A pobūdžio individai nuolat kovoja dėl to, kad įvaldytų užduoties reikalavimus per trumpiausią laiką (Glass & Carver, 1980). Nepailstanti kova dėl kontrolės padidina širdies ir kraujagyslių ligų tikimybę. Miller, Lack ir Asroff (1985) nustatė, kad žmonės, kuriems būdingas A pobūdžio elgesys, patiria nemalonius išgyvenimus tuo metu, kai kontrolę perleidžia kitiems, pasižymintiems didesne kompetencija. O B pobūdžio individai esant panašioms aplinkybėms lengvai atsisako savosios kontrolės. A pobūdžio moterys yra linkusios bent laikinai kontroliuoti labiau įgudusius asmenis, jeigu tik gali paaiškinti tai jų pačių noru, bet daugelis A pobūdžio vyrų nesieks tik laikinos kontrolės.

Asmeninės veikmės trukdžiai. Ankstesnis aptarimas susitelkė ties asmenine neveikme, kylančia dėl veiksmingo elgesio sunkumų ir reikalavimų. Kasdieniame gyvenime veikia daugybė faktorių, mažinančių žmonių turimų žinių ir įgūdžių veikmę. Įsivaizduojamos kompetencijos tyrime Langer (1979) suteikė mums daugiau informacijos apie tai, kaip žmonės atsisako asmeninės kontrolės darydami klaidingas išvadas iš savo patirties arba atlikdami neatidžius veiksmus. Tuo metu, kai atliekami veiksmai, žmonės nesuvokia savęs kaip turinčių kontrolę ir užkerta kelią būsimos kompetencijos ugdymui. Kadangi toks kenkimas sau paprastai lieka nepastebėtas, žmonės nebeturi priežasčių ir priešintis jam.

Jau aptarėme sąlygas, kuriomis klaidos gali priversti žmones spręsti apie save kaip apie nekompetentingus, taigi jie pasiduoda ir abejingai reaguoja į situacijas, kurias iš tikrųjų kuo puikiausiai galėtų valdyti. Net situaciniai veiksniai, kurie dažnai lydi prastą atliktį, savaime gali sukelti nepageidaujamą nekompetencijos potyrį. Pavyzdžiui, paprasčiausias savimi pasitikinčio individo buvimas mažina veiksmingą kasdienių įgūdžių taikymą. Dėmesio kreipimas į tai, kas yra neįprasta užduotyse, o ne į tai, kas jau pažįstama ir ką atlikti žmogus yra kompetentingas, taip pat gali trukdyti atlikčiai.

Žmonės dažnai atsisako kontroliuoti veiksmus, nes tai lengviausia, ką galima padaryti tuo momentu. Langer (1979) pateikia įvairias sąlygas, kurioms esant tai gali nutikti. Kai kada pastangos, įdedamos

norint įvaldyti veiklą, nusveria galimą jos naudą. Kitais atvejais žmonės puoselėja sau įdiegtą priklausomybę, nes rezultatų galima pasiekti daug lengviau, jei reikalus už juos sutvarkys kas nors kitas. Jeigu žmonės atlieka pavaldžius vaidmenis arba jiems priskiriamos neigiamos etiketės, rodančios menką kompetenciją, jie atlieka veiklas, kurias yra įgudę atlikti, daug prasčiau negu tuomet, kai jiems neklijuojamos neigiamos etiketės arba nepriskiriami menkinamieji vaidmenys.

Tarpinis mechanizmas, per kurį žlugdančios sąlygos menkina įsitvirtinusių įgūdžių veiksmingą panaudojimą, nėra aiškus. Tyrimai, kuriuose savasties suvokiniai matuojami įdiegiant iliuzinę savasties veikmę, teigia, kad suvokiama neveikmė kartu su pasirinkimo elgesiu, įdedamomis pastangomis, atkaklumu bei žlugdančiomis mintimis ir yra šie veikiantys mechanizmai (Weinberg *et al.*, 1979; Weinberg *et al.*, 1980). Kuo prastesni įskiepytos veikmės suvokiniai, tuo silpnesnė konkurencinė atliktis. Net paprasčiausi požymiai, kad oponentas yra pranašesnis, skatina žemesnius savasties veikmės suvokinius tam, kuris laiko save mažiau įspūdingu. Kaip ir galima tikėtis, jau anksčiau buvę veikmės suvokiniai turi didžiausią įtaką konkurencingai atlikčiai, o socialiai įdiegtos savasties suvokiniai veikia tolesnės veiklos kryptį (Weinberg, Gould, Yukelson, & Jackson, 1981). Įsitikinimų apie savasties veikmę galia prieš raumenų darbą dar labiau menkinama įrodymais, kad fizinės veikmės suvokiniai, iliuziškai padidinti moterims ir iliuziškai sumažinti vyrams, panaikina didelius, išankstinius lyčių fizinės jėgos skirtumus (Weinberg *et al.*, 1979).

KOLEKTYVINĖ VEIKMĖ

Prieš tai daugiausia dėmesio buvo kreipiama į asmeninės suvokiamos veikmės poveikį. Žmonės negyvena socialiai atskirti. Daugelis iššūkių ir sunkumų, su kuriais susiduriame, atspindi grupės sunkumus. Norint su jais susidoroti reikia nuolatinių kolektyvinių pastangų. Grupių,

organizacijų ir net tautų galia iš dalies susijusi su žmonių kolektyvine veikme, teigiančia, kad jie gali spręsti sunkumus ir gerinti gyvenimą nuolat dėdami pastangas. Suvokiama kolektyvinė veikmė lemia tai, ką žmonės, kaip grupė, pasirinks, kiek pastangų dės norėdami tai įgyvendinti ir ar ilgai stengsis iš pradžių nepasiekę norimų rezultatų. Kaip bus trumpai parodyta, kolektyvinė veikmė kyla dėl savasties veikmės, taigi asmeninės veikmės tyrimai ne visuomet atspindi individualistinį psichologijos polinkį. Užkietėjusius abejotojus savimi ne visuomet lengvai patraukia kolektyvinės veikmės galia.

Kolektyvinė veikmė ir socialiniai pokyčiai

Socialiniai pokyčiai niekuomet nevyksta lengvai. Tie, kurie siekia pakeisti socialines sistemas ir jų veiklą, susiduria su galią ir įtaką turinčiųjų pasipriešinimu. Jeigu pokyčių iniciatoriai ima jėga reikšti socialinį protestą, jiems gali būti taikomos baudžiamosios sankcijos. Didelis skaičius kliūčių ir grėsmių stabdo pastangas keisti socialines sąlygas, neigiamai veikiančias žmonių gyvenimą.

Dažnai sakoma, kad kariniai veiksmai visuomenėje prasideda iš nevilties. Vis dėlto įrodymai verčia abejoti šiuo požiūriu. Tyrimai, atitinkantys veikmės teoriją ir susiję su socialine ir politine veikla, rodo, kad prastos sąlygos neskatina griebtis jėgos tų, kurie yra praradę viltį, – jų imasi pajėgesni nariai, kurių pastangos socialiai ir ekonomiškai gyventi geriau jau yra atnešę kokių nors vaisių (Bandura, 1973). Taigi jie turi priežastį tikėti, kad tam tikri pokyčiai gali būti įgyvendinami grupės veiksmais, paremtais jėga.

Tie disidentiškų grupių nariai, kurie protestuoja prieš socialinę nelygybę, palyginti su tais, kurie nedalyvauja tame, paprastai yra geriau išsilavinę, turi didesnį savo garbės jausmą ir stipresnį tikėjimą gebėjimu paveikti gyvenimo įvykius ir teigiamai vertina prievartos priemones, kurių imtųsi, jeigu reikėtų, gyvenimo sąlygoms pagerinti (Caplan, 1970; Crawford & Naditch, 1970). Daugelyje tautų dažniausiai universitetų studentai, o ne jokių privilegijų neturintys visuomenės nariai dalyvauja politinėje veikloje (Lipset, 1966). Jie paprastai inicijuoja pasipriešinimo

judėjimus, skatinančius socialinių pokyčių pradžią ir paveikiančius valdžią. Lyginamųjų tyrimų duomenys rodo, kad socialiai aktyviausi žmonės dažniausiai būna augę šeimose, kuriose socialinės įtakos lavinimas buvo modeliuojamas ir apdovanojamas (Keniston, 1968; Rosenhan, 1970). Vis dėlto modeliuojamoji įtaka, tarnaujanti kaip pagrindinis socialinės sklaidos įrankis, laikui bėgant gali pakeisti asmeninius ir socialinius veiklos koreliatus. Tie, kurie skatina kolektyvinius veiksmus, paprastai savo savybėmis skiriasi nuo vėlesnių sekėjų, reikalaujančių didesnio užtikrintumo, jog jie ką nors gaus griebdamiesi karo veiksmų.

Tyrimai, matuojantys asmeninės veikmės suvokinius, daug aiškiau apibrėžia klausimą, ar suvokiama veikmė tarnauja kaip mechanizmas, per kurį nepasitenkinimas leidžia pasireikšti socialiniam aktyvumui. Šiuose tyrimuose suvokiama savasties veikmė apibrėžiama panašiai (kaip asmens įsitikinimas, jog jis savo pastangomis gali paveikti politinius ir socialinius įvykius), tačiau skiriasi būdai, kaip savasties veikmė yra matuojama. Daugelis tyrėjų naudoja apklausų metodą, skirtą dviem suvokiamos politinės veikmės dėmenims matuoti (Campbell, Gurin, & Miller, 1954). Pirmasis yra asmeninė veikmė, kurią rodo asmens sprendimas apie tai, ar valdžia atsižvelgia į tai, ką jis sako, ar jis veikia valdžios darbą balsuodamas ir kiek supranta, kaip sistema veikia. Antrasis dėmuo – tai sistemos atsakas, apibrėžiamas sprendimų terminais, nusakančiais, kad politinė sistema nereaguoja į žmonių poreikius ir valstybės pareigūnai nesirūpina žmonėmis. Kiti tyrinėtojai naudoja vieno ar abiejų dėmenų variantus. Treti pabrėžia netiesioginius veikmės šaltinius, kur sėkmės ir nesėkmės įskiepija tikėjimą karo veiksmų vaisingumu arba nevaisingumu (Muller, 1972).

Kadangi šis tyrimas remiasi globaliais suvokiamos veikmės požymiais, o tai dažniausiai apima kelis susijusius dėmenis (Balch, 1974), gauti ryšiai kinta dydžiu, tačiau lieka sąlygiškai pastovios krypties. Kuo didesnė suvokiama veikmė, tuo didesnis postūmis socialiniam aktyvumui (Forward & Williams, 1970; Marsh, 1977; Muller, 1972, 1979). Karo veiksmų tikimybė didžiausia tuomet, kai asmeninė veikmė dera su politiniu cinizmu ir nepasitikėjimu sistema, o legalūs būdai, kaip pasiekti socialinių pokyčių, laikomi neveiksmingais.

Globalius požymius riboja tai, kad jie negali atskleisti kolektyvinių veiksmų priežasčių ir priežastinių procesų. Užuot buvę visuomet tokie patys, veikmės suvokiniai kinta priklausomai nuo veiklos pobūdžio, aplinkybių ir socialinių posistemių. Taigi tikslesni empiriniai teorijos tyrimai reikalauja konkrečių įvairiapusių žmogaus nuostatų apie jo galimybes veikti aplinką matavimo būdų. Socialinių pokyčių paprastai pasiekiama bendradarbiaujant su kitais, todėl reikia matuoti ir žmonių grupės veikmės suvokinius siekiant pokyčių, taip pat jų asmeninę veikmę veikti kaip grupės daliai. Didelė išskirtų ir sujungtų pastangų skalė galėtų parodyti skirtingą tų pačių individų elgesį. Dėl to suvokiama kolektyvinė veikmė gali nepakankamai atspindėti bendrąją dalyvių suvokiamą veikmę. Socialinės veiklos srityje suvokiamą kolektyvinę veikmę atspindi sprendimai apie grupės gebėjimą priimti sprendimus, užverbuoti rėmėjus ir išteklius, sukurti ir įgyvendinti tinkamas strategijas ir atlaikyti nesėkmes bei nepripažinimą.

Kolektyvinės veikmės trukdžiai

Greitai kintamos sąlygos, prastinančios socialinio gyvenimo kokybę ir kenkiančios fizinei aplinkai, reikalauja visus žmonių sunkumus apimančių sprendimų ir didesnio įsipareigojimo siekiamiems tikslams. Tokių pokyčių galima pasiekti tik per bendras žmonių, turinčių įgūdžių, kolektyvinės veikmės potyrį ir skatinimų keisti būsimą aplinką, pastangas. Kuo labiau auga veiksmingų grupėms veiksmų poreikis, tuo didesnis ir kolektyvinis bejėgiškumo potyris.

Galima nurodyti daugybę veiksnių, kenkiančių kolektyvinės veikmės raidai. Šiuolaikinį gyvenimą itin reguliuoja sudėtingos fizinės technologijos, kurių dauguma žmonių nei supranta, nei mano galį jas kaip nors paveikti. Didelė priklausomybė nuo technologijų, valdančių pagrindinius gyvenimo aspektus, sukuria priklausomybę nuo ypač specializuotų technikų. Socialinė visuomenės struktūra kelia ne mažiau rūpesčių. Biurokratinių struktūrų sluoksniai stabdo socialinių veiksmų efektyvumą. Net ir patys veiksmingiausi individai, kuriuos ne taip lengva nugalėti,

pastebi, jog jų pastangas slopina organizaciniai mechanizmai, išsklaidantys ir nublankinantys atsakomybę. Užuot kūrę priemones, padedančias formuoti ateitį, dauguma žmonių nuolankiai perduoda atsakomybę technikos specialistams ir visuomenės veikėjams.

Efektyviems socialinių pokyčių veiksmams reikalingi susiliejantys į viena skirtingi interesai, palaikantys bendrus tikslus. Asmeninio pobūdžio nesutarimai dėl skirtingų dėmenų kuria papildomas kliūtis veiksmingam grupės funkcionavimui. Pastaraisiais metais buvo galima stebėti augantį socialinį susiskirstymą į grupes pagal siaurus interesus. Pliuralizmas įgyja karinio frakcinio susiskaldymo formą. Dėl to daug lengviau išskirti įvairias frakcijas, blokuojančias veiksmų eigą, o ne nusakyti bendrąjį socialinių pokyčių pobūdį.

Be to, kad sunku išvardyti bendrus tikslus ir su jais susijusias kolektyvines pastangas, institucijos, kurios yra pokyčių objektas, naudoja savo galingas atsakomąsias priemones. Dėl daugybės tarpusavyje konfliktuojančių jėgų pastangos įgyvendinti skubius socialinius pokyčius neatneša greitos sėkmės. Net jeigu ir trokštamos reformos iš pradžių priimamos, jų įsitvirtinimą dažnai stabdo pralaimėjusios frakcijos, taikančios teisines priemones tam, kad išlaikytų bent dalį buvusios valdžios ir privilegijų. Ilgai trunkantys atidėliojimai tarp veiksmų ir pastebimų rezultatų atima pokyčių rėmėjų drąsą, nors laikui bėgant ir atsiranda ilgalaikių reikšmingų pokyčių. Kolektyvinės veikmės potyrį sunku plėtoti ir išlaikyti tuomet, kai grupės pastangų poveikis nėra labai pastebimas.

Reikalus dar labiau sunkina tai, kad šiuolaikinis visuomeninis gyvenimas vis labiau veikiamas tarptautinės priklausomybės (Keohane & Nye, 1977). Tai, kas atsitinka viename pasaulio krašte, gali paveikti didelio gyventojų skaičiaus gerovę kitame krašte. Neegzistuoja tiesiogiai valdomi mechanizmai, kuriais žmonės galėtų paveikti tarptautinę sistemą, kuri, savo ruožtu, daro įtaką jų gyvenimui. Ryškūs globalūs pokyčiai – augantis gyventojų skaičius, mažėjantys ištekliai, niokojama aplinka – kuria naują tikrovę, kuriai reikia tarptautinių vaistų. Nacionaliniai interesai ir baimė dėl suvereniteto pažeidimų kuria kliūtis tarptautiniams mechanizmams, siekiantiems veiksmingų pokyčių.

Kolektyvinės veikmės klausimui reikalingi platūs ir įvairiapusiai tyrimai. Norint pasiekti pažangą šioje srityje, reikia kurti tinkamus metodus, matuojančius grupės veikmės suvokinius. Didžiausios pažangos galima pasiekti tada, kai bus galima nušviesti tai, kaip kolektyvinė veikmė plėtojasi, mažėja arba stiprėja, kaip ji veikia grupės funkcionavimą ir kaip visa tai susieta su grupės veiklos rodikliais.

Nuolat atliekami nacionaliniai tyrimai, skirti žmonių politinės veikmės potyriui, jų pasitikėjimui socialinėmis institucijomis ir tam, kaip jie vertina kompetenciją tų, kuriuos pasirinko jiems vadovauti. Nors tokie daugiafaktoriniai metodai daug ko neapima, yra tobulintini, tačiau jie pateikia įrodymų apie didėjančią suvokiamos pilietinių ir socialinių institucijų veikmės eroziją (Guest, 1974; Lipset & Schneider, 1983).

Frakcinė veikmė ir kolektyvinės pastangos

Analizuojant kliūtis žmogaus poelgiams, labai lengva nepastebėti to, jog žmogaus įtaka, tiek individuali, tiek kolektyvinė, veikia savitarpio, o ne viena kryptimi (Bandura, 1978a; Endler & Magnusson, 1976; Pervin & Lewis, 1978). Nors savitarpiškumo laipsnis gali kisti priklausomai nuo veiklos, socialinės sąveikos retai kada būna vienkryptės. Socialinės galios disbalansas iš dalies priklauso nuo to, kokiu laipsniu žmonės naudojasi turima įtaka. Kuo mažiau jie naudoja įtakos kitiems, tuo daugiau kontrolės perduoda kitiems.

Vidinės kliūtys, sukurtos kolektyvinės veikmės suvokinių, yra ypač įtakingos, nes labiau demoralizuoja ir žlugdo elgesį negu išoriniai trukdžiai. Žmonės, turintys kolektyvinės veikmės potyrį, sutelks pastangas ir išteklius tam, kad susidorotų su išorinėmis kliūtimis ir pasiektų norimų pokyčių. Tačiau tie, kurie yra įtikinti savo kolektyvine neveikme, nustos stengtis, nors nuolat dedant pastangas pokyčiai yra pasiekiami.

„Socialinė sistema" – ne monolitas. Ji apima keletą dėmenų, iš kurių kiekvienas siekia galios ir savo interesų įgyvendinimo. Šioje nuolatinėje sąveikoje viena ir ta pati frakcija, kritikuojanti sistemą, tampa įtakinga galia, oponuojančia konkuruojančioms frakcijoms priklausomai nuo iškilusių sunkumų. Taigi, pavyzdžiui, tabako gamintojų struktūra ko-

voja prieš valstybės įstatymus, norinčius riboti rūkymą, tačiau ji tampa „sistema“, smukdanti priešininkų pastangas mažinti valstybės subsidijas tabako augintojams. Tai, ar žmonės nori valdžios kišimosi į jų gyvenimą, ar ne, priklauso nuo konkrečių su tuo susijusių interesų.

Siaurų interesų grupių iškilimas, išjudinantis frakcijų veikmę, nepadeda numatyti augančio visuomenės abejingumo ir bejėgiškumo potyrio. Be abejo, čia glūdi paradoksas, kurį reikėtų paaiškinti. Veikmės perspektyvos požiūriu, nesant bendrų paskatų, didėjanti frakcinė veikmė mažina kolektyvinę veikmę per abipusį nejudrumą. Veiksmingos frakcijų iniciatyvos, paprastai labai susiskaldžiusios ir konkuruojančios tarpusavyje, kuria gausybę programų ir taisyklių, apkrauna valdytojus įvairiais klausimais, silpnina jų gebėjimą patenkinamai su jais susidoroti ir naikina prasmingumo jausmą (Atkin, 1980; Barton, 1980; Fiorina, 1980). Taigi žmonės patiria didesnę frakcijų įtaką, tačiau praranda kolektyviškumo potyrį ir tampa vis labiau atskirti. Kadangi valdininkų keitimas nepanaikina socialinių sunkumų, su kuriais susiduria žmonės, jie praranda bet kokią viltį pasiekti reikšmingų pokyčių socialiniame ir ekonominiame gyvenime naudodami jiems prieinamas institucines priemones.

Kolektyvinės veikmės pasiekimams reikia priemonių, susiejančių frakcijų interesus su bendraisiais tikslais. Apibendrinantys tikslai privalo būti aiškūs ir pasiekiami sutelktomis pastangomis. Kadangi sėkmė reikalauja nuolatinių pastangų ilgą laiką, reikalingi tarpiniai daliniai tikslai, veikiantys kaip skatuliai ir rodantys pažangą laikui bėgant. Kaip visuomenė, mes mėgstame pasiekimus tų, kurie prieš mus bendrai priešinosi nežmogiškumui ir pasiekė socialinių reformų, gerinančių mūsų gyvenimą. Mūsų kolektyvinė veikmė, savo ruožtu, kuria būsimųjų kartų geresnį gyvenimą. Rimtai svarstydami grėsmingai virš mūsų kybančius visuotinius sunkumus, žmonės nebegali elgtis abejingai ir pasyviai. Laikas reikalauja iš mūsų įsipareigojimo kolektyvinėms pastangoms, o ne skundų dėl bejėgiškumo, diegiančio žmonėms tikėjimą neveikme siekiant pakeisti savo gyvenimą.

X skyrius

KOGNITYVŪS REGULIAVIMO VEIKSNIAI

- Žinių pateiktis ir taikymas
- Mąstymas kaip simbolinės struktūros
- Ketinimai ir tikslai
- Kognityvi raida
- Moralinis sprendimas
- Kalbos raida
- Mąstymo patikros būdai
- Klaidingas mąstymas ir žmogaus distresas

Jeigu žmogaus elgesys visuomet būtų glaudžiai susijęs su išoriniais įvykiais, nereikėtų kalbėti apie jokius vidinius sąlygojančius veiksnius. Užtektų elgesio taisyklių, siejančių išorinius dirgiklius su atsakais. Nors ir kaip būtų, tokio taisyklingumo sunku pasiekti, kadangi žmonės iš dalies patys lemia savo motyvaciją ir veiksmus. Todėl elgesys yra ir savasties, ir išorinių šaltinių įtakos kūrinys. Daugelis išorinių veiksnių elgesį veikia per tarpininkaujančius kognityvius procesus. Kognityvūs veiksniai iš dalies lemia, kokius aplinkos įvykius matysime, kokia reikšmė jiems bus suteikta, ar išliks koks nors ilgalaikis poveikis, kokį valentingumą ir veikmę jie turės ir kaip informacija, kurią jie perduoda, bus ruošiama naudoti ateityje. Simboliškai manipuliuodami informacija, ateinančia iš asmeninės ir netiesioginės patirties, žmonės gali suprasti įvykius ir kurti naujas žinias apie juos.

Žmogaus mąstymas yra galingas įrankis, padedantis suprasti aplinką ir efektyviai veikti joje. Jis aprūpina patirtis didelėmis žinių atsargomis abstrakčių pateikčių forma. Tokios pateikčių žinios taikomos kuriant vertinimus ir planuojant bei renkantis veiksmų eigą. Kai kurios iš aukščiausių žmogaus motyvacijos formų, kurios kyla dėl siekių ir vertinimo standartų, atsiranda vertingos ateities ir kognityvaus lyginimo procesų simbolinėse pateiktyse. Mąstymas taip pat leidžia stebėti ir reguliuoti pastangas, valdant ir formuojant kasdienio gyvenimo įvykius. Šioje knygoje jau buvo atkreiptas dėmesys į tai, kokiais būdais kognityvios funkcijos prisideda prie žmogaus motyvacijos ir veiklos. Šis ir kiti klausimai bus toliau aptariami šiame skyriuje.

ŽINIŲ PATEIKTIS IR TAIKYMAS

Mąstymo galia slypi žmogaus gebėjime simboline forma pateikti įvykius ir jų tarpusavio sąsajas. Visos įgytos žinios gali būti reikiamu metu taikomos tam, kad atsirastų naujas supratimas arba kad jomis vadovaujantis būtų galima priimti sprendimą ir atlikti veiksmą. Kognityvios pateiktys turi keletą savybių, kurios didina jų funkcinę vertę. Viena iš jų yra abstraktumas. Jeigu kiekvienas įvykis būtų pateikiamas tiksliai tokia forma, kokia buvo patirtas, žmonės turėtų didelį kiekį mažavertės fragmentiškos informacijos, kadangi nėra dviejų tapačių įvykių. Bet kokia įgyta informacija neturėtų jokios vertės nagrinėjant naujas situacijas. Vis dėlto žinios yra pateikiamos abstrakčiais panašumais ir bendrosiomis reikšmėmis, o ne atskirų įvykių detalėmis. Sujungus bendrumus, galima plačiai taikyti abstrakčius sąvokinius kodus (Anderson & Bower, 1973).

Kita svarbi kognityvios pateikties savybė ta, jog žmonių žiniose egzistuoja platūs sąvokiniai ryšiai. Šios tarpusavio sąsajos teikia turtingą sąvokinę struktūrą įvykių supratimui ir vertinimų bei veiksmų formavimuisi. Prisiminkime ankstesnį pavyzdį, kur asmuo turi nuspręsti, ar lenta upėje yra saugus transporto būdas. Teisingą sprendimą galima priimti pasitelkus skirtingus žinių šaltinius ir jų tarpusavio sąsajas: lentos plūduriavimo savybę, laivininko dydį ir svorį, vandens sūkuriavimą, srovės greitį ir kryptį bei tai, statmena ar gulsčia plaukimo padėtis keičia nelaimingo įvykio vandenyje riziką. Sprendimas kyla dėl žinių sudėliojimo, o ne iš vieno teiginio.

Pateikties forma

Kognityvios pateiktys laiko informaciją apie įvykius. Yra ginčijamasi dėl konkrečių formų, kuriomis žinios pateikiamos. Dvigubo kodo teorijos šalininkai tvirtina, kad informacija yra koduojama vaizdinėmis ir kalbinėmis pateiktimis. Anot Paivio (1971), dualistinio požiūrio šali-

ninkų lyderio, minėtos dvi pateikčių sistemos funkciškai yra nepriklausomos, bet iš dalies tarpusavyje susijusios. Konkreti nežodiniu būdu perduota informacija yra apdorojama ir pateikiama vaizdine forma, o žodinė informacija pateikiama kalbine forma. Žmonių turimos žinios yra atrenkamai aktyvuojamos ir toliau kognityviai taikomos vaizdinių ir žodžių pavidalu. Kiti teoretikai tvirtina, kad bet kokiu būdu perduota informacija laikoma abstrakčia teiginių forma, kuri nesusijusi su jokiu konkrečiu modalumu (Anderson, 1978; Pylyshyn, 1973). Jie pripažįsta, kad žmonių mąstymas išreiškiamas vaizdiniais ir žodžiais ir kad tai, kaip informacija yra pateikiama – vizualiai ar lingvistiškai – gali turėti įtakos jos įsisavinimo ir laikymo lygmeniui. Tačiau jie mano, kad informacija yra pateikiama abstrakčia sąvokine forma, kuri taikoma kuriant vaizdinius ir kalbines išraiškas. Vaizdiniai ir žodžiai tiesiog yra teiginiais koduotos informacijos pagrindinės transformacijos.

Propozicinių teorijų šalininkai priešinasi požiūriui, kad pirmines pateikties sistemas sudaro vaizdiniai ir kalbiniai kodai (Anderson, 1978; Pylyshyn, 1981). Jų kritikos esmė tokia: kai žmonėms pateikiama žodinė informacija, jie prisimena ne tikslias žodžių sekas, o to, ką išgirdo ir perskaitė, reikšmę. Žmonės išgauna tą pačią reikšmę iš žodinių pranešimų apie įvykius net tada, kai jie pateikiami skirtingomis kalbinėmis formomis. Be to, supratimas iš dalies atsiranda iš ryšių tarp sąvokų ir užkoduotų įvykių, kurie geriausiai gali būti pateikiami kaip teiginių tinklai.

Vaizdinė kodavimo sistema yra panašiai kritikuojama remiantis keliais dalykais. Vaizdinės kodavimo sistemos rėmėjai neigia, kad vaizdiniai yra paveikslai mūsų galvose, bet teikdami pirmenybę vaizdiniams prieš paveikslus sukelia painiavą kalbėdami apie vaizdinės sistemos pobūdį. Fiziniai vaizdavimai turi būti interpretuojami, o ne paprasčiausiai registruojami pirmine jutimine forma. Taigi tas pats vaizdavimas gali būti laikomas skirtingais dalykais esant skirtingoms kognityvioms konfigūracijoms. Kai žmonės susiduria su vizualiais vaizdavimais, jie išgauna ir prisimena to, ką matė, reikšmę, o ne fizinių vaizdavimų kopijas. Tarpmodalinės žinių integracijos įrodymas, pagal kurį informa-

cija, pateikta vieno modalumo pavidalu, yra suprantama kitu modalumu, numano, kad egzistuoja bendroji pateikties sistema.

Kai kurie iš argumentų prieš specializuotas pateikties sistemas remiasi ginčytinais dualistinio požiūrio apibūdinimais, tačiau kiti iškelia aiškinimo klausimus. Norint lyginti lingvistinį kodavimą su pažodiniu žodžių sekos išmokimu, reikia susitelkti ties būdais paneigti iš jos išgautus žodinius kūrinius. Verbalinio turinio kognityvaus apdorojimo metu žmonės veikiau išgauna ir verbaliai koduoja reikšmes ir taisykles, o ne prisimena sakinių rinkinius. Taigi kalbiniai kodai išreiškia sąvokas ir teiginius, o ne tikslią žodžių seką, kuria jie buvo perduoti. Didelė dalis ginčų dėl žodinio kodavimo ir kodavimo teiginiais remiasi žodinio kodo menkinimu.

Jeigu lingvistinė sistema savo pobūdžiu iš esmės yra propozicinė, svarstomas klausimas, ar vaizdiniai sudaro atskirą pateikties sistemą, ar kyla dėl teiginiais koduotos informacijos. Įrodymas, kad vienu modalumu perduodama informacija gali būti atkurta kitu modalumu, remia bendrąją pateikties sistemą. Kad ir kaip būtų, vienintelės nemodalinės pateikties sistemos susiejimas su išmokimo tarp skirtingų modalumų įrodymu daro prielaidą, kad vaizdinės ir žodinės išraiškos yra aktyvuojamos visiškai nepriklausomai. Iš tikrųjų verbaliniai aprašymai paprastai sužadina vaizdinius, o vaizdų parodymai sužadina mintis, išreiškiamas kalbiniais simboliais (Paivio, 1975). Pavyzdžiui, pamėginkite užkoduoti verbalinį aprašymą žirafos, skabančios lapus nuo medžio viršūnės, nepatirdami susijusių vaizdinių. Tai, kad žodžiai ir vaizdiniai tyrinėtojų yra procedūriškai atskiriami, dar nereiškia, kad pateikčių mintis ir vaizdinius patyrimiškai skiria informacijos gavėjai.

Vaizdinio kodavimo kritika didžiąja dalimi remiasi vaizdinio metafora. Tiesa, kad vaizdiniai yra dažnai aprašomi antrinių vaizdinių savybių terminais, tačiau vaizdinių teorijų šalininkai nekalba apie homunkulą, stebintį rodomus galvoje vaizdus (Kosslyn, 1980; Shepard & Podgorny, 1978). Funkciniai įsivaizduojamų įvykių ryšiai nėra laikomi analogiškais faktiškai suvoktiems tų pačių įvykių ryšiams. Niekas nesako, kad objektų suvokimas projektuoja paveikslus asmens galvo-

je. Nerviniai procesai, kuriuos žadina centre sukelti suvokiniai (t. y. vaizdiniai), būtų analogiški vidiniams procesams, lydintiems išorinių objektų suvokimą. Vaizdiniai taip pat nėra visiškai susieti su savitais suvokiniais. Kadangi nėra dviejų identiškų tos pačios rūšies objektų, veiksmų ar įvykių, vaizdinis kodavimas reikalauja bendrumų abstrakcijos. Taigi vaizdiniai yra veikiau abstrakcijos, o ne tikslios kopijos.

Paprastai sakoma, kad žmonės turi paversti savo tariamai nesuskaičiuojamas patirtis bendrosiomis žiniomis; antraip jie būtų perkrauti didžiuliu kiekiu informacijos, o tai per daug apsunkintų jos atkūrimo pastangas. Žmonės neabejotinai skiria bendrumus iš konkrečių dalykų, bet jiems taip pat reikia konkrečių dalykų ir jie juos išlaiko. Abstrakti pateiktis negali atkurti konkretaus įvykio ir visų jo gausių detalių, kadangi abstraktus kodas nelaiko konkrečios informacijos. Šuo gali būti abstrakčiai pateikiamas konfigūracinių bruožų rinkiniu: keturios kojos, ištįsęs kūnas, galva su ausimis ir uodega. Kad ir kaip būtų, šunys būna be galo įvairių formų, dydžių, kailių, uodegų ir snukio bruožų. Mūsų įsivaizduojamas marsietis, gavęs abstrakčią šuns pateiktį, negalėtų pavaizduoti ar atpažinti afganų kurto, komondoro, takso, skaliko, kokerspanielio, pekino ar niūfaundlendo. Šios rūšys gali būti smulkių variantų jų viduje prototipai, tačiau abstraktus kodas neišskiria konkrečių rūšių. Jeigu prašoma įsivaizduoti draugą, tai vaizdinio pavidalu bus atkurtas konkretus apkūnus draugas, o ne prototipinis ar bendras draugas su smulkaus sudėjimo bruožais, būdingais draugų, kurie skiriasi ūgiu, sudėjimu, lytimi ir asmeninėmis savybėmis, ratui. Žmonės išlaiko detalią informaciją apie skirtingus asmenis, vietas, dalykus ir įvykius, kurie paveikė jų gyvenimą. Taigi simbolinės pateiktys išreiškia ir bendrąją, ir savitą informaciją (Lindsey & Norman, 1977; Tulving, 1983).

Mėginimai spręsti ginčus dėl formos, kuria pateikiamos žinios, susidūrė su sunkumais dėl būdo, kuriuo nemodalinė teiginių sistema paprastai apibūdinama. Teigiama, kad pagrindinė pateiktis yra beformė, neprieinama sąmonei ir kad ji kuria vaizdinius ir sąmonės kalbines išraiškas. Be to, tai, kokiu būdu informacija yra koduojama, laikoma neatskiriama nuo procesų, kuriais prieinama prie abstrakčių pateik-

čių ir jomis operuojama išreiškiant įgytas žinias žodžiais ar vaizdiniais. Pabrėžiant skirtingus apdorojimo procesus, vienintelė nemodalinė pateikties sistema gali būti skirta konkuruojančių pateikčių sistemų elgesio numatymo mėgdžiojimui. Pateikties sistema, kuri yra beformė, asmeniškai neprieinama ir suderinama su virsmo procesais, kad atitiktų kitų kodavimo sistemų prognozes, neleidžia tyrėjams įtikinamai išspręsti teorinius ginčus. Esant tokiam neapibrėžtumui, daugelis tyrėjų klausia, ar prasminga toliau nagrinėti nemodalinio ir daugiamodalinio kodavimo klausimą. Jie labiau kreipia dėmesį į tai, kaip informacija transformuojama į skirtingus simbolinius kodus ir kaip vaizdiniu būdu ir lingvistiškai koduotos žinios kreipia žmogaus vertinimus ir veiksmus.

Sąlygotumo struktūrų pateiktis

Tai, kaip žmonės suvokia santykius tarp aplinkos įvykių ir savo veiksmų bei padarinių, sudaro svarbią dalį jų propozicinių žinių. Tai suteikia pagrindą tiek viltims ir baimėms, tiek įžvalgiems veiksmams, tiek klaidingam ir keistam elgesiui. Anksčiau buvo įrodyta, kad nenumatytos patirtys sukelia ilgalaikius padarinius daugiausia skatindamos rastis abstrakčias žinių struktūras, o ne sudarydamos konkrečias asociacijas. Žmonės mažai išmoks iš besikartojančių, suporuotų patirčių, nebent pastebėtų, kad įvykiai yra susiję. Jie pradeda bijoti dalykų, kurie, kaip jie tiki, pranašauja kančią, o dalykai, kurie, jų nuomone, reiškia malonius įvykius, juos džiugina ir ramina. Be to, jų elgesio pasekmės juos nelabai veikia, jeigu jie nepastebi tikimybinio ryšio tarp jų veiksmų ir patiriamų rezultatų. Kad ir kaip būtų, kai žmonės įgyja sąlygotumus numatančių žinių, jie iš dalies kreipia savo veiksmus pagal jas.

Daugumą įvykių lemia daugybė veiksnių, kurie ne visuomet pasirodo kartu tokiu pačiu rinkiniu ir ne visuomet yra tokio paties santykinio stiprio. Taigi paprastai įvykiai yra susiję vienas su kitu tikėtinai, o ne pastoviai. Toks priežastinis netikrumas palieka daug erdvės klysti sprendžiant, kodėl įvyksta vieni ar kiti dalykai. Matėme, kaip labo-

ratorijos sąlygomis žmonės gali susikurti klaidingus įsitikinimus apie priežastingumą, kurie reguliuojant jų elgesį yra viršesni nei tikrųjų pasekmių įtaka: klaidingi įsitikinimai apie tai, kaip veiksmai sukelia pasekmes, susilpnina, iškreipia ar panaikina atsako padarinių poveikį (Kaufman, Baron, & Kopp, 1966); prasmė, suteikta fiziškai atgrasiems ar fiziškai maloniems rezultatams, turės kur kas daugiau įtakos elgesiui negu tikrosios fizinės padarinių savybės (Dulany, 1968); apgaulingos viltys palaiko elgesį, kuris gali būti nesėkmingas (Bandura & Barab, 1971); ir žmonės dažnai kuria iliuzinius įsitikinimus apie tai, kiek jie gali kontroliuoti rezultatus (Alloy & Abramson, 1979).

Įsitikinimai, įdiegti per laboratorijoje sukurtą įtaką, yra gerokai per silpni, kad atskleistų visą galią, su kuria iliuziniai ir klaidingi įsitikinimai gali paveikti veiksmą. Kai kuriuose sunkesniuose elgesio sutrikimuose psichozinius veiksmus taip galingai kontroliuoja keisti autistiniai sąlygotumai, kad elgesio nepaveikia net pačios stipriausios fizinės pasekmės. Šis procesas vaizdžiai iliustruotas (Bateson, 1961) paciento pasakojime apie jo psichozines patirtis. Pacientas, kuris buvo skrupulingai, moraliai auklėjamas, nežalingą elgesį laikė ganėtinai nuodėmingu, kad sukeltų Dievo rūstybę; taigi daugelis jo nekaltų veiksmų kėlė bauginančius nuogąstavimus, dėl kurių jis ištisas valandas atliko kankinančius išpirkimo ritualus, sukurtus tam, kad užbėgtų už akių įsivaizduojamoms katastrofiškoms pasekmėms. Ir paskatos savęs kankinimo ritualams, ir jų apdovanojančios pasekmės buvo sukurtos paciento viduje. Paciento pasidavimas gydymui, veiksmas, kurį jis vėliau laikė nepaklusniu nepasitikėjimu Visagaliu, sukėlė pragariškomis kančiomis bauginančias haliucinacijas, kurių jis galėjo atsikratyti tik vykdydamas sudėtingus ir keistus ritualus. Stipraus sielvarto mažinimas per subjektyviai bijomų, bet objektyviai neegzistuojančių grėsmių nepasireiškimą suteikia pastiprinimo šaltinį daugeliui psichozinio elgesio formų. Esant galingiems sąlygotumams, sukurtiems ir patvirtintiems mąstymo, elgesys yra atsparus socialinei įtakai, net jei susiduriama su sunkiomis bausmėmis ir akivaizdžiai prieštaraujančiu patyrimu. Gydytojo skiriamos bausmės pacientui buvo vos juntamos, palyginti su jo įsivaizduojamomis Hado kančiomis. Jei dievišk-

kų vidinių balsų pranašystės nevirsta tikrove, pacientas atmeta šias prieštaraujančias patirtis kaip jo religinių įsitikinimų stiprio patikrinimus, kuriuos siunčia Visagalis.

Groteskiški žmogžudiški veiksmai toliau iliustruoja tai, kaip elgesys gali patekti į galingą keistų įsitikinimų kontrolę. Kiekviename iš dažnų tragiškų epizodų asmenys, vykdydami žiaurumo veiksmus, vadovaujasi klaidingais įsitikinimais. Kai kurie paklūsta dieviškiems vidiniams balsams, kurie liepia žudyti. Kitus išprovokuoja paranojiniai įtarimai ir jie saugosi žmonių, kurie, jų manymu, susimokė kenkti jiems. Trečius motyvuoja didingi įsitikinimai, kad jie yra it herojai, atsakingi už blogų, bet galingas padėtis užimančiųjų pašalinimą.

Samdytų Amerikos prezidentų žudikų tyrimas (Weisz & Taylor, 1970) parodė, kad su viena išimtimi žudymo išpuolius iš dalies kontroliavo haliucinacijos. Samdyti žudikai veikė gavę dievišką įgaliojimą, pavojaus signalą, kad prezidentas susimokė su klastingais užsienio agentais nuversti vyriausybę, arba iš įsitikinimo, kad jų pačių nelaimės atsirado dėl prezidento persekiojimo. Klaidingus įsitikinimus galima ištaisyti prieš jiems tampant haliucinaciniais, jeigu asmuo atskleidžia juos kitiems, kuriais pasitiki. Tačiau samdyti žudikai linkę būti ypač dideli vienišiai. Būdami neįprastai atsiskyrę savo elgesiu, jie veiksmingai apsaugo klaidingus įsitikinimus nuo koreguojamosios socialinės įtakos. Prastėjantis asmeninis funkcionavimas kartu su dideliu atsiskyrimu, sukeliančiu autistinius persekiojančius pasipiktinimus, yra psichozines žmogžudystes skiriančios savybės (Bandura, 1973). Kai iliuzinės konstrukcijos pranoksta socialinę tikrovę, jaudikliai gali sukelti žmogžudišką veiksmą.

Kognityvus vadovavimas ir automatiškumas

Pirmiau analizuojant įgūdžių įgijimą daugiausia buvo nagrinėjami mechanizmai, dėl kurių pateikties taisyklės, sudarytos iš stebėtų pavyzdžių, reakcijos rezultatų ir mokymo, kreipia tinkamo elgesio kūrimą. Pateikties žinios turi ypač didelę įtaką ankstyvajame ir tarpiniame

įgūdžių plėtojimo tarpsniuose. Tokios žinios informuoja apie tai, kaip turi būti pasirinkti, koordinuojami ir nuosekliai išdėstomi, kad tarnautų konkretiems tikslams, tinkami žemesnieji įgūdžiai. Pirminis simbolinių pateikčių vertimas į profesionalius įgūdžius reikalauja didelio dėmesio atlikties detalėms. Kai įgūdžiai tampa šabloniški dėl pasikartojančio vykdymo, pasikartojančiose situacijose jie atliekami be išankstinio mąstymo kreipimo, nebent kažkas įvyksta ne taip. Panagrinėkime įprastą pavyzdį. Kai mokomės vairuoti automobilį su mechanine pavarų dėže, vairuotojo elgesį veikia reikalingų operacijų ir jų atlikimo eilės žinios. Kai vairavimas tampa gerai įsisavinta rutina, žmonės galvoja apie kitus dalykus vairuodami gatvėse ir greitkeliuose, nors jų vairavimas, susidūrus su nepažįstamomis ar pavojingomis situacijomis, gali akimirksniu užimti jų mintis.

Jeigu jau taip, dėmesio kreipimas į to, ką asmuo daro, mechanizmus, kai jau pasiektas įgudimas, turi polinkį sužlugdyti įgudusią atliktį išardydamas jos vientisumą. Dalinis minčių atitraukimas nuo įgudusio veiksmo turi didelę funkcinę vertę. Jeigu reikėtų mąstyti prieš atliekant kiekvieną rutinišką veiklą, tai užimtų didžiąją dalį dėmesio ir sukurtų monotoniškai nuobodų vidinį gyvenimą. Gebėti mąstyti ir daryti skirtingus dalykus tuo pačiu metu yra aiškiai itin naudinga.

Paskirstytas sąmoningumas ir automatiškumas

Reikėtų skirti įgūdžių automatiškumą ir atlikties sąmoningumą. Įprasta klaida yra automatiškumo prilyginimas pasąmoningumui. Skirtingas veiklas galima atlikti vienu metu, jeigu jas reguliuoja skirtingos posistemės. Galima vairuoti automobilį ir šnekučiuotis tuo pačiu metu, kadangi viziomotorinės posistemės, reguliuojančios vairavimą, skiriasi nuo audiovokalinių posistemių, padedančių pokalbiui, ir mintys gali šokinėti nuo viena prie kita. Dėmesį galima paskirstyti tarp veiklų naudojant nekonkuruojančius modalumus. Tačiau negalima greitai vairuoti prigrūstame greitkelyje kartu atidžiai spoksant į keleivius ant užpakalinės sėdynės ir neatsiduriant tarp autostrados nelaimes lemiančių asmenų. Vairavimo

įgūdžiai galiausiai tampa rutiniški tiek, kad vairavimo mechanizmams nebereikia skirti dėmesio, tačiau vairuotojai turi likti labai sąmoningi manevruodami su transporto priemone esant transporto kamščiams ar vingiuotuose keliuose. Žmonės vienu metu, nors ir ne visiškai tiksliai, gali atlikti net veiklas, kurios varžosi dėl kontrolės procesų, dažnai perkeldami dėmesį tarp jų. Kadangi skirtingos veiklos nėra vienodai pertraukiamos, jos nereikalauja didelio dėmesio tuo pačiu akimirksniu. Lavinimas gali padėti įgyti profesionalumo kaitaliojant dėmesį svarbiausiose vietose atliekant konkuruojančias veiklas.

Automatiškumo pobūdis

Sudėtingų įgūdžių automatiškumas apima mažiausiai tris pagrindinius dalinius procesus. Pirmasis procesas yra *mergerizacija*, pagal kurį esminiai veiklos dėmenys yra jungiami į vis didesnius vienetus. Kai mokomasi įgūdžio, šiek tiek mąstymo ir dėmesio turi būti skiriama tam, kaip atlikti kiekvieną žingsnį. Šio pirminio etapo metu, kai veikla padalijama ir mąstoma apie tai, ką daryti kiekviename žingsnyje ir pereinamuoju vykdymo momentu, atliktis yra lėta ir prastai koordinuota. Kai veikla tampa įprasta dėl pasikartojančios atlikties, dėmenys jungiami į vis didesnius, kol galiausiai visiškai integruojama visa operacijų eilė. Kai tik padedant mąstymui ir ilgam lavinimui sukuriama rutina, nebereikia mąstyti apie dalis ir kaip jos turėtų būti koordinuojamos erdvėje ir laike. Taigi mąstymas išlaisvinamas kitiems tikslams. Jungiančius dalinius procesus į automatiškumą šiek tiek analizavo LaBerge (1981), tirdamas skaitymo įgūdžių raidą, ir Neves ir Anderson (1981), gilindamiesi į kognityvių įgūdžių automatiškumą. Pastarojoje analizėje žinios yra verčiamos savitomis kūrimo taisyklėmis, kurios taikant kartotinai sujungiamos į sudėtinę kūrimo sistemą.

Biheivioristinės teorijos sudėtinių veiklų jungimą aiškina kaip nuoseklų sukibimo procesą. Dėl pasikartojančios asociacijos jutiminis ankstesnių veiksmų atgalinis ryšys, matyt, duoda ženklą kitam veiksmo eilės dėmeniui. Kad ir kaip būtų, kaip sakėme, dauguma įgūdžių taikomi per

dažnai, kad veiksmų jutiminis atgalinis ryšys turėtų laiko sukelti tolesnius veiksmus. Mergerizacijos procesas veikiau apima centrinį organizavimą ir orientavimą, o ne nuoseklų gretinimą dėl periferinio atgalinio ryšio. Mergerizacija atsiranda tiek suvokiant vykstantį elgesį, tiek naudojant įgūdžius. Stebėtojai, susidūrę su veiksmų srautu, pirmiausia suskirsto jį į mažus vienetus (Newtson, 1979). Kai veiklos tampa prognozuojamos, elgesys koduojamas didesniais vienetais. Jeigu tarp veiksmų atsiranda netikėtų dėmenų, stebintieji grįžta prie stebimo elgesio segmentavimo, stengdamiesi jį geriau suprasti. Kognityvios konfigūracijos svyravimai taip pat gerokai keičia vienetus, į kuriuos elgesys yra skaidomas (Cohen & Ebbesen, 1979). Tai, jog žmonės valingai perkelia suvoktą elgesio organizaciją toliau, prieštarauja periferinio sukibimo procesui.

Žinoma, veiksmai nėra atliekami tuščioje vietoje. Įgūdžių automatiškumas taip pat apima žinių apie įrankių savybes, užduoties reikalavimus, aplinkos pobūdį ir tai, kaip pritaikyti veiksmus šiai išorinei tikrovei, įgijimą. Naujai susidurdami su aplinka žmonės arba pasitelkia į pagalbą jiems jau žinomas naudingas veiksmo taisykles, arba išsiaiškina, kas geriausiai tinka konkrečiomis aplinkybėmis. Kartu su pasikartojančia sėkmės patirtimi tam tikrose situacijose galiausiai veiksmą lemia situacija, o ne ankstesnis sprendimas. Naujokai vairuotojai iš pradžių pritaiko žinias apie tai, kaip įveikti stačias kalvas saugiai, bet po manevravimo daugybėje aukštumų vien stačios įkalnės vaizdas skatins juos perjungti žemesnę pavarą. Tai, kas iš pradžių buvo mąstymo valdomas elgesys, tampa situacijos paskatinta visiškai integruota rutina. Šis antrasis automatiškumo procesas apima greičiau *rutinizuotą visų veiksmo modelių susiejimą su kontekstu*, o ne veiksmo struktūrų vidinę integraciją. Ši rutiniškumo forma atsiranda tada, kai tarp situacijų ir veiksmų, kurių jos reikalauja, egzistuoja labai prognozuojami santykiai. Vis dėlto abejotina, kad net labiausiai įprasto elgesio pradžia visuomet būna visiškai nemąstant. Tvirtinimai, kad rutinizuoti veiksmai yra neapmąstomi, remiasi veikiau subjektyviais įspūdžiais, o ne įtikinamais empiriniais įrodymais, kad tokie veiksmai yra įvykdomi be jokios prieš tai ar kartu einančios minties.

Trečiasis įgūdžių automatiškumo dalinis procesas yra *dėmesio lokuso perkėlimas* nuo veiksmo struktūrų įvykdymo prie susijusių padarinių. Kol įgūdis yra įvaldomas, didelis dėmesys kreipiamas į savitas atlikties ypatybes. Veiksmai sukelia susijusius padarinius, kurie suteikia netiesiogines elgesio kontrolės priemones. Gali būti juntami veiksmai ir matomi rezultatai. Tęsiant vairavimo pavyzdį, tam tikro stiprio vairo pasukimas keičia automobilio maršrutą numatoma kryptimi, skirtingų pavarų perjungimas sukelia atitinkamą greitėjimą ir stabdymo padarinius, o stabdžių spaudimas skirtinga jėga ant slidaus paviršiaus pakelia įprastas šliužes. Kol atlikėjai mokosi, ką daryti, jie taip pat įgyja žinių apie tai, kokie padariniai yra susiję su konkrečiais veiksmais. Tokios žinios apie veiksmų ir padarinių sąsajas suteikia jiems galimybę žinoti, ką jie daro ir kokius korekcinius prisitaikymus atlieka sekdami matomus jų atlikties padarinius.

Veiklose, kurios iš dalies yra nematomos, kadangi pagrindiniai įgūdžių dėmenys pasirodo už regos lauko ribų, atlikėjai itin pasikliauja su jų veiksmais susijusiais padariniais, kad pajustų ir pakoreguotų tai, ką daro. Pavyzdžiui, žinodami, kokie veiksmai kokius padarinius sukelia, golfo ir teniso žaidėjai netiesiogiai kontroliuoja atliktį stebėdami, kur skrenda kamuoliukai. Užduotyse, kurios teikia mažai numanomo atgalinio ryšio apie tai, kaip individui sekasi, rutiniškų atlikčių reguliavimas blogėja, kai išorinis atlikties atgalinis ryšys nesuteikiamas (Bandura & Cervone, 1983; Smith & Smith, 1966). Taikant susidarytus įgūdžius, veikiau yra kontroliuojami atlikties padariniai, o ne pati atliktis. Automatizuotas dėmesio lokuso perkėlimas dažnai neteisingai aiškinamas kaip dėmesio nekreipimas į tai, kas daroma. Kaip rodo ankstesnis aptarimas, sudėtingo elgesio negalima skirstyti į aiškiai dichotomiškas veiklų, kurios arba yra visiškai nemąstomos, arba kruopščiai sąmoningai valdomos, kategorijas. Dauguma veiklų nėra vientisi procesai, jas, ko gera, sudaro sąmoningai valdomi ir nevaldomi dėmenys.

Kognityvus kreipimas atlieka kitokį vaidmenį mokymesi negu įgudusioje atliktyje. Išmokti be instruktuojamojo mąstymo ir žinojimo, ką darai, yra sunku, tačiau kai tik įgūdžiai iki galo išplėtojami, jie pa-

prastai taikomi itin nesvarstant. Įrodymas, kad žmonės atlieka įprastus rutininius darbus, turinčius numatomus padarinius, nekreipdami daug dėmesio į savitas jų atlikties ypatybes, neturi ryšio su mąstymo ir atlikties įsisąmoninimo vaidmeniu pradedant įvaldyti įgūdį.

Rutinizacijos kaina. Rutinizuoto informacijos apdorojimo ir taikymo nauda yra plačiai žinoma. Be kitų naudingų dalykų, jis nuo įprastos rutinos išlaisvina dėmesį, kuris yra aiškiai ribotos apimties, veikloms, reikalaujančioms įsigilinimo, našumo ir didelės kontrolės (Shiffrin & Dumais, 1981). Iš tikrųjų rutinizacija turi privalumą, kai automatizuoti veikimo būdai yra optimalūs ir tokie lieka keičiantis aplinkybėms. Kadangi tai būna nedažnai, rutinizacija turi kainą. Nelabai bus naudinga, jeigu priprasime prie netobulumo. Kai tik žmonės įsisavina įprastus mąstymo ir veikimo būdus, jie dažnai mažai dėmesio kreipia į informatyvias aplinkos ypatybes, kurios reikalauja reaguoti kitaip (Abelson, 1981; M. Bandura, Langer, & Chanowitz, 1984; Chanowitz & Langer, 1980). Pažįstama užuomina lengvai paskatina įprastas mintis ir elgesio modelius, nors egzistuoja ir tinkamesni veiksmo pagrindai.

Galima rimtai pakenkti psichologiniam funkcionavimui, jei mąstomą veiksmą pakeis stereotipinė reakcija, paremta paviršutiniškais įvykių panašumais. Buvo sukurti įvairūs korekciniai būdai, kad stereotipinį reagavimą pakeistų lanksčiu adaptyviu elgesiu, kuris yra kognityviai valdomas sprendimų apie galimus būsimų veiksmų padarinius. Žmonės supažindinami su jiems kliudančiu rutininiu elgesiu ir kuria geresnius būdus įveikti kasdienio gyvenimo reikalavimus. Automatiškumo analizė iš esmės sutelkia dėmesį į nemąstant atliekamus rutiniškus veiksmus. Kad ir kaip būtų, žmogaus bėda yra trukdančių mąstymo struktūrų automatiškumas (Beck, 1976). Šiame procese įvykiai, kuriems žmonės tapo jautrūs, greitai aktyvuoja savasties neveikmę, fobines, piktas, pavydo ar depresiškas mintis. Racionalus mąstymas atkuriamas ginčijant tokį tapusį įpročiu suvokimą ir organizuojant patirtis, kurios jam prieštarauja. Vėliau grįšime prie šiam tikslui taikomų metodų.

Taisyklių valdomas ir taisyklėms paklūstantis elgesys. Dažnai yra skiriamas taisyklių valdomas ir taisyklėms paklūstantis elgesys. Pirmuoju atveju nurodančios taisyklės kreipia elgesį, o pastaruoju aprašančios taisyklės sistemina elgesio dėsningumus (Gumb, 1972). Didelį psichologinį domesį kelia atlikėjo nurodančios taisyklės, kadangi jos teikia priemones kūrimui ir adaptyviai elgesio kontrolei. Aprašančios taisyklės, kurias pateikia išoriniai stebintieji, yra mažiau svarbios. Taip yra todėl, kad beveik kiekvienai rutiniškai veiklai galima skirti kokį nors taisyklių tipą. Ruošiant pagrindinį pietų patiekalą, rašant laišką ar rengiantis skirtingoms progoms, – kiekvienu atveju elgesį galima apibūdinti kaip paremtą taisykle ar jų rinkiniu. Sakydami, kad elgesys paklūsta taisyklėms, pasakysime mažai svarbaus.

Tai, ar elgesys yra valdomas taisyklių, ar joms paklūsta, skiriasi priklausomai nuo to, ar gebėjimai yra įgyjami, profesionaliai pritaikomi, ar improvizuojami, kad geriau tiktų besikeičiant aplinkybėms. Įgijimo tarpsnio metu didelę dalį žmogaus elgesio valdo laikinosios taisyklės, kol alternatyvos yra kuriamos ir tikrinamos. Taisyklės taip pat yra naudojamos, ne tik tiesiog derinamos, ankstyvosiose taikymo stadijose, kai įgytos taisyklės tarnauja tinkamoms elgesio formoms kurti. Vis dėlto kai pasiekiamas profesionalumas, žmonės gerai atlieka veiksmus nesiremdami taisyklėmis, pagal kurias organizuotas prityręs elgesys. Jeigu įsisavinti veikimo būdai pasirodo nesėkmingi, taisyklėms paklūstantis vykdymas, tikėtina, užleis kelią taisyklių valdomam tyrinėjimui, kol bus rasti ir ištobulinti geresni būdai.

Kaip prisimename iš ankstesnio skyriaus, žmogaus elgesį reguliuoja daugiapakopės kontrolės sistemos. Rutinizacija veikiau sukelia kognityvaus įsitraukimo ar kontrolės perkėlimo į posistemes, kurios nereikalauja mąstymo veiksmų, laipsnio sumažėjimą negu perėjimą nuo sąmoningo prie pasąmoningo mąstymo. Pavyzdžiui, kad išspręstų lygtį ir gautų 7 ir 13 sandaugos atėmus 9 rezultatą, asmuo turi atlikti kognityvias operacijas. Bet kartotinai sprendžiant šį uždavinį sprendimas tampa žinių dalimi ir pateikiamas iškart, ir kiekvienąkart nebereikia varginančių kognityvių skaičiavimų. Kognityvaus įsitraukimo ir kon-

trolės sistemų taikymo laipsnio pokyčiai dažnai neteisingai vertinami kaip mąstymo pasąmoniškumas.

MĄSTYMAS KAIP SIMBOLINĖS STRUKTŪROS

Mąstymo įrankiai

Simboliai, kurie pateikia įvykius, kognityvias operacijas ir santykius, tarnauja kaip mąstymo perkėlimo priemonės. Mąstymas didžiąja dalimi priklauso nuo kalbos simbolių, nors naudojami ir kiti specializuoti simboliai, pavyzdžiui, skaitmenys ar muzikinės natos. Manipuliuojant simboliais, kurie perduoda atitinkamą informaciją, galima suprasti priežastinius santykius, išplėsti žinias, išspręsti uždavinius ir numatyti veiksmų pasekmes jų iš tikrųjų neatliekant. Funkcinė mąstymo vertė remiasi dideliu panašumu tarp simbolinės sistemos ir išorinių įvykių taip, kad pirmoji gali pakeisti paskesnius. Taigi kognityviai iš 10 atimant skaičių 2 gaunamas tas pats rezultatas, kaip ir fiziškai atliekant operaciją iš dešimties objektų grupės patraukiant du objektus.

Kadangi simboliais daug lengviau manipuliuoti negu jų fizinėmis kopijomis, jie labai padidina kognityvaus uždavinių sprendimo lankstumą ir galią. Simboliai mąstymui suteikia perkėlimo priemonę; kognityvios patirčių ir žinių pateiktys mąstymui teikia medžiagą; taisyklės ir strategijos manipuliavimui žiniomis teikia kognityvias operacijas. Mintys yra simbolinės struktūros, o mąstymas yra operavimas žiniomis, kurias turime kaip atsargas, kad įgyvendintume skirtingus tikslus.

Procesas, pagal kurį žmonės išmoksta simboliškai spręsti uždavinius, sulaukė palyginti mažai dėmesio, nors atlieka svarbų vaidmenį žmogaus funkcionavimui. Kadangi mąstymas yra privati veikla, jis turi būti tiriamas netiesioginėmis priemonėmis. Kognityvūs įgūdžiai paprastai išplėtojami iš pradžių atliekant veiksmus su tikrais objektais, o tada išorinius būdus paverčiant sudėtingesnėmis ir abstraktesnėmis

vidinėmis simbolinėmis procedūromis. Pavyzdžiui, kai vaikai mokomi aritmetinių dėsnių, jie formalias sudėties ir atimties operacijas pirmiausia išmoksta fiziškai sujungdami ir patraukdami tikrus objektus ir gaudami atgalinį ryšį apie tai, ar jie buvo teisūs, ar ne. Vaizdinės pateiktys taip pat naudojamos aritmetinių dėsnių įsisavinimo ankstyvuosiuose tarpsniuose kaip konkretūs referentai. Kai vaikai dėl fizinės manipuliacijos išmoksta spręsti aritmetinius uždavinius, objektai simbolizuojami skaičiais. Dabar teisingi sprendimai pasiekiami manipuliuojant skaitmeniniais simboliais popieriuje, kur kiekvienas kognityvios operacijos žingsnis gali būti patikrintas ir pataisytas. Šioje stadijoje veikla vis dar yra iš dalies atvira, kadangi nuoseklios operacijos tarpinius rezultatus galima viešai stebėti, tačiau operacijos, kuriomis pasiekiamas kiekvienas žingsnis, yra vykdomos viduje. Šio pereinamojo tarpsnio pradžioje atlikėjai gali būti drąsinami verbalizuoti mąstymo procesus, kad būtų galima ištaisyti nesusipratimus. Galiausiai sprendimai yra generuojami visiškai kognityviai vaikams mąstant apie užduotį be jokios išorinės pagalbos ar išorinės kontrolės tarpiniuose mąstymo proceso taškuose.

Taip mąstymo procesai tampa nepriklausomi nuo tiesioginių konkrečių referentų. Simboliais galima manipuliuoti, kad būtų pateiktos mintys, kurios nebūtinai apsiriboja tomis, kurias galima tiesiogiai paversti išoriniais įvykiais. Iš tikrųjų daugybė svajonių ir neįprastų idėjų apima neįprastas simbolines struktūras, kurios peržengia tikrovės ribas. Galima lengvai pagalvoti apie karves, šokinėjančias ant mėnulio, ar dramblius, jodinėjančius ant musių, net jeigu šie įvykiai fiziškai neįmanomi. Nepaprastas simbolizavimo lankstumas ir jo nepriklausomybė nuo tikrovės suvaržymų išplečia mąstymo ribas.

Kai žmonės įgyja žinių ir operavimo jomis kognityvių įgūdžių, jie gali mąstyti kūrybiškai, sugalvoti alternatyvius užduočių sprendimus ir įvertinti galimas tiesiogines ar ilgalaikes skirtingų veikimo linkmių pasekmes. Tam, kurie veiksmai iš įvairių alternatyvų bus pasirinkti, turi įtakos reikalingų įgūdžių ir pastangų ir santykinės rizikos ir naudos pasvėrimo rezultatas. Tai nereiškia, kad sprendimai yra būtinai geri ar

kad visuomet vyrauja mąstymas. Sprendimai gali būti pagrįsti netinkamu informacijos vertinimu ir neteisinga nuomone apie laukiamas pasekmes. Be to, žmonės dažnai žino, ką jie turėtų daryti, bet priešingai elgtis juos skatina tiesiogiai verčiančios aplinkybės ar emociniai veiksniai.

Kognityvūs įgūdžiai ir uždavinių sprendimo strategijos

Susidoroti su kasdienio gyvenimo reikalavimais būtų nepaprastai sunku, jeigu geri uždavinių sprendimai būtų surandami tik atliekant veiksmus ir patiriant pasekmes. Laimei, kognityvūs įgūdžiai leidžia žmonėms didžiąją dalį uždavinių sprendimo atlikti mąstymu, o ne veiksmu. Pavyzdžiui, jie kuria lėktuvus, neprivalėdami jų statyti tol, kol pasiseka pasiekti struktūrą, kuri gali pakilti į orą ir nesubyra dėl skrydžio stratosferoje negandų. Jie verčiau nagrinės tiesiogiai susijusią informaciją, taikys jai tinkamas kognityvias operacijas ir kurs tinkamus sprendimus. Iš pradžių alternatyvos tikrinamos simboliniu tyrimu ir yra arba atmetamos, arba išsaugojamos remiantis apskaičiuotomis pasekmėmis. Tikrovėje įgyvendinamas sprendimas, kylantis dėl šio pažintinio proceso, kuris vertinamas kaip geriausias esant tam tikriems tikrovės suvaržymams. Tai nereiškia, kad prieš veikiant visuomet būna rūpestingai apsvarstoma. Vis dėlto gebėjimas mąstyti į priekį skatina nors kiek pamąstyti prieš įpuolant į neapibrėžtas situacijas. Tie, kurie įsisavina mąstymo uždavinių sprendimo metodą, geriau geba valdyti kasdienius reikalus ir pasiekti tikslų. Žmonės yra gana jautrūs savo blogai suplanuotam ar net visiškai neapgalvotam elgesiui, kai susiduria su konfliktiniais, stresą keliančiais ar sudėtingais reikalavimais, kurie itin apsunkina jų įveikos išteklius.

Daliniai mąstymo procesai sprendžiant mąstymo uždavinius. Tyrėjai, kurie pristatė uždavinių sprendimo sisteminę analizę, apskritai sutaria dėl sėkmingiems sprendimams pasiekti reikalingų pagrindinių kogni-

tyvių operacijų (Anderson, 1980; D'Zurilla & Goldfried, 1971; Spivack, Platt, & Shure, 1976). Įvairios teorijos iš esmės skiriasi siūlomų dalinių procesų skaičiumi. Brimo ir jo kolegų (Brim, Glass, Lavin, & Goodman, 1962) uždavinių sprendimo skaidymas į nuoseklius mintijimo žingsnius atskleidžia visapusį požiūrį į šį klausimą. Jie analizuoja uždavinių sprendimą kaip šešių dalinių procesų išraišką: (1) uždavinio pobūdžio nustatymas, (2) atitinkamos informacijos ieškojimas, (3) alternatyvių sprendimų iš turimų žinių generavimas, (4) tikėtinų rezultatų, susijusių su kiekvienu veikimo būdu, įvertinimas, (5) geriausių priemonių pasirinkto sprendimo įgyvendinimui pasirinkimas ir (6) plano vykdymas ir, jei reikia, taisymas, remiantis gautais rezultatais. Mąstymo sprendžiant uždavinius dalinius procesus lengva apibrėžti, bet, kaip pamatysime, sunku vykdyti.

Mąstymo sprendžiant uždavinius įgūdžius derėtų skirti nuo žinių bazės, kuria remiantis jais operuojama. Prieš apsvarstant bet kokį sprendimą, turi būti nustatomas uždavinio pobūdis. Tam reikia žinoti, kaip nustatyti sunkumus ir rasti jų pagrindines priežastis. Panašiai, kad galėtume suformuoti tinkamas alternatyvas ir tiksliai nuspėti jų tikėtinus rezultatus, reikia su uždaviniu susijusių informacijos atsargų. Sprendžiant uždavinius, sunkumai dažniau kyla veikiau dėl žinių trūkumo negu dėl netinkamų mąstymo įgūdžių (Glaser, 1984). Prityrę asmenys ne tik turi daugiau žinių nei naujokai, kurias gali susieti su uždaviniais, bet ir žino, kaip gauti reikalingą informaciją geriems sprendimams priimti. Gyvenimas yra per trumpas, o klaidos – per brangios, kad galėtume įgyti tokias diagnostines žinias vien bandymo ir klaidos patirtimi. Verčiau žmonės remiasi sprendimais ir uždavinių sprendimo įgūdžiais, kuriuos modeliuoja ir kurių moko kiti. Modeliavimas tobulina stebėtojų įgūdžius ieškant alternatyvių veikimo būdų reikalingai informacijai įvertinti (Krumboltz & Thoresen, 1964).

Vertinimo žinių, dažnai kilusių iš išsklaidytų šaltinių per ilgą laiką, neformalus įgijimas kai kuriose uždavinių sprendimo srityse yra sisteminamas kompiuterinėmis sprendimų priemonėmis, pasitelkus ekspertų modelius (Clancey, 1984; Feigenbaum, 1977; Shortliffe & Fa-

gan, 1983). Tokiose sistemose būtinos žinios ir sprendimo priėmimo taisyklės įgyjamos intensyviai apklausiant ekspertus, kai jie sprendžia uždavinius. Euristinės sprendimo priemonės yra tinkamiausios toms uždavinių sprendimo sritims, kur egzistuoja dideli kiekiai tinkamų žinių, dėl kurių ekspertai tarpusavyje sutaria. Jeigu ekspertai tarpusavyje nesutaria, tai trūksta patikimo pagrindo sprendimo priėmimo taisyklėms ir standartui, pagal kurį būtų galima patvirtinti programą, pasirinkti. Keletas ekspertų gali padaryti tuos pačius klaidingus sprendimus mažiau žinomose srityse, todėl ši žinių sisteminimo uždavinių sprendimui forma turi remtis patvirtintu ekspertų sprendimo priėmimo validumu. Daugelyje sudėtingų situacijų, su kuriomis žmonės susiduria kasdieniame gyvenime, jie turi naudotis turimomis žiniomis ir mąstymo įgūdžiais, nors ir kokie jie būtų, o ne tikslia informacija.

Priimti alternatyvius sprendimus ir įvertinti jų rezultatus yra kur kas sunkiau, negu gali atrodyti iš pirmo žvilgsnio. Žmonės neturi nei laiko, nei ištvermės atlikti varginančią informacijos paiešką prieš priimdami sprendimą. Turi būti pasveriama papildomos informacijos vertė ir jos įgijimo kaina (Spetzler & Stael von Holstein, 1975). Paprastai svarstomas nedidelis skaičius alternatyvų, iš kurių galima rinktis. Be to, nelengva įvertinti alternatyvių veikimo būdų tikėtinus rezultatus. Visų pirma skirtingų sprendimų tikėtini rezultatai dažnai yra neužtikrinti, kadangi rezultatai skiriasi priklausomai nuo turimų išteklių, veiklos vykdymo įgūdžių ir nuo neaiškaus skaičiaus galimų numatytų ir nenumatytų aplinkybių. Tikimybinis sprendimų priėmimas, reikalaujantis pasverti ir sujungti informaciją apie veiksnius, kurie turi įtakos tam, kokie rezultatai pasireikš, iš tikrųjų nėra žmogaus stiprioji pusė (Slovic, Fischhoff & Lichtenstein, 1977). Sprendimų priėmimą dar sunkina tai, kad sprendimai paprastai pateikia mišrius rezultatus, todėl alternatyvių sprendimų galima nauda turi būti apsvarstoma lyginant su tikėtina kaina. Taip pat gali kilti sunkumų vertinant trumpalaikius ir ilgalaikius rezultatus, kurie ne visuomet dera tarpusavyje. Ir pagaliau stiprios ypatingos preferencijos gali skatinti žmones veikti prieš jiems palankesnį sprendimą.

Išmintingo uždavinių sprendėjo, kuris pasirenka geriausią alternatyvą atlikdamas visų galimų alternatyvų naudos skaičiavimus, modelis yra toli nuo tikrovės. Susidūrę su daugeliu galimų pasirinkimų, neišbaigtomis, neužtikrintomis ir įvairiarūšėmis žiniomis apie rezultatus ir kognityviais ribojimais integruojant tikimybinę informaciją, žmonės paprastai suprastina užduotį apsvarstydami tik kelias alternatyvas ir pasikliaudami intuityviomis sprendimų priėmimo taisyklėmis įvertindami rezultatus (Kahneman & Tversky, 1979; Simon, 1976). Kadangi visuomet yra koks nors neužtikrintumas dėl rezultatų, kai pasirenkamas pirmas veikimo būdas, o tolesnius pasirinkimus reikia atlikti „pakeliui", dažnai priimami negalutiniai sprendimai, kurie keičiami iš pirminių rezultatų gautos naujos informacijos pagrindu. Esant įprastam neužtikrintumui dėl rezultatų, išmintinga prisiminti Amerikos indėnų patarlę: „Niekada netikrink vandens gylio abiem pėdom."

Stengiantis įveikti kognityvius ribojimus ir klaidinančius asmeninius šališkumus, buvo sukurtos sprendimų priėmimo priemonės, kurios teikia žinias, sprendimų priėmimo taisykles ir integruotus rezultatų skaičiavimus (Feigenbaum, 1977; Hammond, 1971; Slovic, Fischhoff, & Lichtenstein, 1977). Viena yra sukurti sprendimų priėmimo priemones, bet kas kita – pasiekti, kad žmonės jomis naudotųsi. Nesant atidaus atlikties vertinimo, žmonės greitai grįžta prie intuityvių metodų, kuriais perdėtai pasitiki.

Mąstymo įgūdžių sprendžiant uždavinius žodinis modeliavimas. Uždavinių sprendimo įgūdžiai apima daugiau nei tik nuoseklų į skaičiavimo pratimus panašių kognityvių operacijų, kuriomis generuojami prognozuojami rezultatai, vykdymą. Žmonės dažnai prastai sprendžia uždavinius, su kuriais susiduria, net jeigu žino patenkinamų sprendimų pasiekimo taisykles. Ankstesniuose skyriuose nagrinėjome, kaip būgštavimas dėl savęs ir vertinantys nuogąstavimai gali sutrikdyti optimalų kognityvių įgūdžių taikymą, o stiprus savasties veikmės potyris leidžia žmonėms padaryti daugiausia iš to, ką jie gali. Nuotaika gali veikti su savimi susijusį mąstymą, kuris, savo ruožtu, daro įtaką tam, ar

gerai žmonės atlieka tai, ką jie žino. Taigi visapusis požiūris į uždavinių sprendimą turi nagrinėti tai, kaip su savimi susijęs mąstymas veikia mąstymą sprendžiant uždavinius, kai žmonės patiria sėkmes, susiduria su kliūtimi ir nesėkmėmis ieškodami tinkamų sprendimų.

Plėtojantis mąstymo įgūdžiams, žmonės arba paliekami su savo pačių įrankiais, kuriais galima atskleisti šiek tiek euristikos iš jų veiksmų rezultatų, arba mokomi taisyklių ir strategijų didaktine instrukcijų forma. Kognityvus modeliavimas yra kitas mokymo būdas, kuris ypač gerai tinka ne tik mokant mąstymo sprendžiant uždavinius taisyklių, bet ir to, kaip geriausia susidoroti su nepageidaujamomis su savimi susijusiomis kliūtimis (Meichenbaum, 1980). Vaikai kognityvius įgūdžius įgyja geriau stebėdami modelius, kurie verbalizuoja savo mąstymo procesus spręsdami uždavinius, negu gaudami didaktinius nurodymus apie tas pačias taisykles ir strategijas (Schunk, 1981). Žmonės, kurių atliktį gali lengvai neigiamai paveikti trukdantis susirūpinimas savimi, naudoja kognityvius įgūdžius veiksmingiau, kai iš verbalizuojančių modelių išmoksta, kaip susidoroti su nepageidaujamu mąstymu (Sarason, 1975b).

Kolektyvinis uždavinių sprendimas

Daugelis įprastų žmogaus sunkumų kyla dėl netinkamų socialinių sąlygų, kurių vien individualus veiksmas negali efektyviai pakeisti. Gyvenimo negandų, kylančių dėl socialinės nelygybės, skurdo, nusikaltimų, socialinio skilimo, aplinkos užterštumo dėl laipsniško aplinkos gamybinio pajėgumo smukimo, negalima pašalinti individualiu veiksmu. Grupiniai sunkumai reikalauja grupinių sprendimų. Pagrindiniai kolektyvinio uždavinių sprendimo dėmenys yra panašūs į tuos, kurie veikia individo lygmeniu. Kad ir kaip būtų, kolektyvinis pirmenybių nustatymas, veiksmo strategijų pasirinkimas ir sprendimų vykdymas sukelia papildomus procesus, būdingus grupės funkcionavimui. Vadinasi kolektyvinio uždavinių sprendimo negalima laikyti tais pačiais procesais kaip individualaus uždavinių sprendimo.

Kolektyviniame lygmenyje sprendimų priėmimo procesai tarp alternatyvų nustatant pirmenybes yra kur kas sudėtingesni. Individualūs interesai dažnai prieštarauja ilgalaikei grupinei naudai. Net jeigu egzistuoja koks nors socialinis sutarimas, tarp skirtingų šalininkų neišvengiamai kyla interesų ir vertybių konfliktai dėl pokyčių tipų, kuriems teikiama pirmenybė, ir priemonių jiems įvykdyti. Grupinis alternatyvų pasirinkimas reikalauja alternatyvų pasekmėms išaiškinti sukurti mechanizmus, kurie padėtų nustatyti kolektyvines pirmenybes ir išspręsti konfliktus tarp skirtingų pogrupių. Tie, kurie yra įgudę išskirti skirtingus interesus ir paversti juos bendrais artimais vienas kitam tikslais, veiksmingiausiai prieina sutarimą (Hornstein *et al.*, 1971).

Žmonės trokšta priimti sprendimus, tačiau dažniausiai mažiau rūpinasi dėl sprendimų, kuriems teikia pirmenybę, pasekmių įvertinimo, todėl socialinė veikla dažnai pradedama be vidinių koreguojančių vertinimų, kurie leistų padidinti naudingą poveikį ir sumažinti neigiamas nepageidaujamas pasekmes. Kai naudojami atlikties rodikliai, kartais jų koreguojamasis potencialas sumenkinamas pasirenkant rodiklius, kurie, tikėtina, labiau remia tam tikrus frakcinius interesus, negu prisideda prie bendro gėrio. Kolektyvinis sprendimų priėmimas savaime neužtikrina vertingų tikslų siekio, nebent taip pat rimtai apsvarstomos priemonės ir padariniai.

Pažangai siekiant bendrų tikslų reikalingos tinkamos strategijos ir organizuotos kolektyvinės pastangos įgyvendinant jas (Zaltman, Kotler, & Kaufman, 1972). Nauji sprendimai dažnai griauna įsigalėjusią praktiką ir skatina suinteresuotų asmenų, kurie pokyčius suvokia kaip grėsmingus jų papročiams, statusui ir galiai, pasipriešinimą. Mėginimai įvykdyti didžiulius pokyčius tuo pačiu metu sukelia plačiai plintančią grėsmę ir taip mobilizuoja daugelį priešininkų, o vieno dalyko vienu metu pakeitimas gali lemti didesnę pažangą dedant sustiprintas bendras pastangas ir mažinant pasipriešinimą (Huntington, 1968). Tai, kad yra kuriamos priemonės įveikti pasipriešinimą pokyčiui, iš kurių kai kurios gali būti diskredituojančių ir prievartos formų, sudaro kitą svarbią grupinių pastangų keisti socialinių sistemų struktūrą ar funkciją ypatybę.

Alternatyvių sprendimų tikėtinų padarinių vertinimas yra sunkus individo lygmeniu, bet jis yra dvigubai sunkesnis grupės situacijoje. Sunku išmatuoti galimą naudą, kadangi paprastai pasireiškia įvairūs ir prieštaraujantys veiksniai kartu su santykine besivaržančių frakcijų galia, lemiančia, kurie prioritetai vyraus. Tą patį galima pasakyti apie galimų kainų skaičiavimą. Dažnai sakoma, kad kiekvienas socialinis sprendimas yra sudėtingas. Daugeliu atvejų kainos yra nenumatytos ir paaiškėja tik praėjus kuriam laikui, kai susikuria tam tikra praktika. Kai nepageidaujami padariniai netiesiogiai iškyla per tarpusavyje susijusius pokyčius ir lėtai kaupiasi, sunku aptikti padarinių priežastis, ką kalbėti apie patvirtinimą. Netikrumas dėl alternatyvių veikimo linkmių pasekmių ateityje skatina nesantaiką. Kitas kolektyvinį sprendimų priėmimą sunkinantis veiksnys yra tas, kad mišrūs rezultatai, lydintys tam tikrą sprendimą, skirtingoms grupėms yra skirtingi. Kai kurios gauna nemažą naudą, kitos – minimalią, o trečios gali prisiimti stipriausią kainų smūgį. Nėra nustatytų orientyrų sprendimams, kai alternatyvūs sprendimai skirtingiems šalininkams sukelia skirtingus padarinius. Kainos ir naudos priklausomybės analizė duos skirtingus atsakymus priklausomai nuo to, kokią vertę priskiriame įvairioms naudoms ir kainoms. Galutinėje analizėje kolektyvinį sprendimų priėmimą veikia socialinės įtakos ir galia, kurią turi įvairūs šalininkai.

Kaip ir individualaus sprendimo atveju, duomenys apie tai, kaip organizacijos priima sprendimus, tiksliai neatitinka standartinių sprendimų priėmimo teorijų. March (1982) meistriškai pavaizdavo tikrovę. Žmonės, įtraukti į sprendimų priėmimą, išlaiko sveiką skeptiškumą dėl informacijos tipų, kurie, kaip teigiama, leidžia optimaliai pasirinkti. Jie didžiąją dalį informacijos vertina kaip sugadintą šališkumo tų, kurie ją surinko; jie neteikia didelės reikšmės spėjimams apie padarinius ateityje, kurioje daug neužtikrintumo; jie žino, kad labai reklamuojamas patarimas per dažnai nepasiteisino, kad būtų besąlygiškai priimtas. Sprendimų priėmėjai veikiau yra linkę taikyti taisykles iš savo praeities patirčių ar sekti sprendimų priėmimo taisyklėmis, naudojamomis kitų, negu įsisavinti sisteminį uždavinių sprendimo būdą, kur

apskaičiuojami ir pagal rangą subjektyviai išdėstomi didelio skaičiaus alternatyvų ateities padariniai. Kolektyviniai sprendimai derinami keičiantis naudai, plėtojant galią ir sudarant koalicijas su prieštaringų interesų grupėmis. Šiame procese informacija iš dalies yra renkama ir taikoma tam, kad perteiktų kompetenciją ir suteiktų teisėtumo jau priimtiems sprendimams.

KETINIMAI IR TIKSLAI

Didelė dalis žmogaus elgesio ilgais laiko periodais nukreipiama ir palaikoma nesant tiesioginių išorinių paskatinimų. Tokie pavyzdžiai rodo, jog veiksmas kreipiamas ir skatinamas daugiausia kognityvia veikla. Socialinėje kognityvioje teorijoje ketinimas turi didelę svarbą elgesio vidiniam reguliavimui. Ketinimas yra apibrėžiamas kaip pasiryžimas atlikti tam tikras veiklas ar sukelti tam tikrą dalykų ateities būseną. Intencinis elgesio reguliavimas iš esmės veikia per du kognityviai pagrįstus motyvacijos šaltinius, iš kurių abu remiasi kognityviais pateikties mechanizmais. Pirmasis veikia numatant išankstinio apmąstymo būdu. Jau matėme, kad gebėjimas mintyse pateikti ateities pasekmes suteikia būtiną sąlygą vienam iš kognityvių motyvacijos šaltinių. Per ateities padarinių kognityvią pateiktį individai gali sukurti dabarties skatinamuosius veiksnius kitiems veikimo būdams, kurie padeda jiems pasiekti vertingų padarinių.

Antrasis kognityviai pagrįstas motyvacijos šaltinis remiasi tikslo kėlimu ir savo elgesį vertinančiomis reakcijomis. Ši savosios motyvacijos forma, kuri daugiausia veikia per kognityvų lyginimo procesą, reikalauja standartų, pagal kuriuos būtų galima vertinti vykstančią atliktį. Padarydami taip, kad pasitenkinimas savimi yra sąlygiškas ir priklauso nuo pasirinkto atlikties lygmens, individai susikuria skatinimus, kad toliau dėtų pastangas, kol jų atliktis atitiks vidinius standartus. Ketinimai, nesvarbu, ar jie būtų išreikšti pasiryžimu veikti konkrečiu būdu,

ar pasiekti tam tikrus atlikties lygmenis, didina tikimybę, kad norimi dalykai bus įgyvendinti.

Biheiviorizmo teoretikai gali įrodinėti, kad į tikslą nukreiptą elgesį galima visiškai paaiškinti be nuorodų į tikslus ar ketinimus. Kad iliustruotume šias skirtingas teorines perspektyvas, panagrinėkime konkretų pavyzdį. Šeimininkas ketina keletą dienų vaišinti svečią pietumis ir pateikti jam pirmą dieną lašišos suflė, kurią gamins pirmą kartą pagal visai neseniai įsimintą receptą. Ketinimas patiekti suflė teikia kryptį ir skatinimą sistemingam veiklų rinkiniui, kuris trunka ilgą laiką. Tai apima reikalingų ingredientų išankstinį pirkimą, vėliau virtuvės reikmenų ir ingredientų surinkimą, suflė mišinio iš atminties paruošimą ir suflė kepimo laiko nustatymą, paremtą virėjo žiniomis apie tai, kiek trunka iškepti nuostabų putėsį.

Į tikslą nukreipto elgesio analizė, kuri ketinimų neįtraukia į jį lemiančių veiksnių grupę, kaip aiškinančiu įrankiu turi remtis griozdiška užuominų perdavimo metafora. Kitaip tariant, virėjo veiksmus, matyt, lemia aplinkos dirgiklių grandinė, išsidėsčiusi laike, kuri veda prie galutinio svarbiausio atlygio. Kažkur šioje linijoje išorinė suflė užuomina inicijuoja veiksmų grandinę; kitos situacinės užuominos vėliau virėją atveda į prekybos centrą; jau prekybos centre užuominų serijos veda virėją į daržovių, žuvies ir sūrio skyrius, kur lašiša, svogūnėliai, parmezano sūris, raudonėliai, sviestas ir kiaušiniai kažkaip įgyja atrenkamąją galią, kad aktyvuotų pasiekimo ir pirkimo reakcijas nenukreipiant mąstymo. Po kurio laiko laikina užuomina kreipia virėją į virtuvę, kur tarp daugybės kulinarinių užuominų su suflė susijusios įgyja pakankamą svarbą, kad aktyvuotų pasiruošimo suflė mišiniui gaminti reakcijas. Kognityvių orientyrų veiksmui eksternalizavimas susiduria su nemažais sunkumais mišinio dubenyje, kadangi suflė mišinys daromas iš atminties. Jeigu mintis nepripažįstama kaip veiksmo reguliuotoja, negalima paaiškinti mišinio sujungimo ir tikslaus ingredientų derinimo. Paaiškinimo našta krinta ant neapibrėžtos, bet visokeriopos „pastiprinimo istorijos".

Operantinio sąlygojimo teoretikų ketinimo interpretacijoje, Day (1976) ketinimą sieja su išorine sąlygotumo kontrole, kurioje veiksmą

lemia aplinkos užuominos ir pasekmės. Žmogaus organizmas iš esmės tampa reakcijų savininku, tačiau kitais atžvilgiais jis negali paveikti savo elgesio, numatydamas pasekmes ar kitomis vidinio nukreipimo priemonėmis. Tokia analizė remiasi tikėjimu sąlygotumo kontrolės aiškinimo ir prognozės veikme, kurios, kaip matėme anksčiau, iš tikrųjų trūksta. Skinner (1974) tvirtina, kad ketinimai negali veikti kaip elgesio priežastys, bet, antra vertus, teigia, jog „operantinis elgesys kaip tik yra tikslo ir ketinimo laukas", kadangi asmenys veikia tam, kad sukeltų tam tikrus įvykius. Veiksmai sukelia padarinius, bet, kaip aiškina Porpora (1980), operantiniu požiūriu elgesys atliekamas todėl, kad buvo pastiprintas praeityje, o ne dėl būsimo tikslo. Šiuo požiūriu elgesį valdo veikiau pastiprinimų istorija nei tikslai, kurių siekiama. Kaip pažymėta, intencinis elgesys reikalauja laukiamų tikslų ir sprendimų apie geriausiai tinkamas priemones jiems pasiekti kognityvios pateikties. Neigti išankstinio apmąstymo priežastinę veikmę yra tas pats, kas atimti iš organizmo į tikslą nukreipto elgesio gebėjimą.

Tas pats elgesys gali tarnauti skirtingiems tikslams. Pavyzdžiui, automobilio vairuotojas gali važiuoti su automobiliu į tą patį prekybos centrą, kad nusipirktų bakalėjos prekių, drabužių, knygų ar dar dėl daugelio kitų tikslų. Apie ketinimus negalima spręsti iš veiksmų, nes tai pateiktų nelogišką aiškinimą, kuriame tas pats įvykis vertinamas ir kaip priežasties, ir padarinio įrodymas. Ketinimas turėtų būti apibrėžiamas nepriklausomai nuo elgesio, kurį jis reguliuoja. Socialinėje kognityvioje ketinimo analizėje tvirtinimas, ką asmuo darys, ir veiksmo linkmė, kurią jis renkasi, yra atskiri įvykiai. Galima mėginti spręsti apie ketinimus iš aplinkos dirgiklių. Vis dėlto mėginti suprasti, kurios iš daugybės užuominų, nuolat veikiančių žmones, gali suteikti kryptį veiksmams, būtų iš tikrųjų didžiulė užduotis. Net jeigu būtų galima nustatyti informatyvias išorines užuominas, klausimas, ar užuominos elgesį veikia tiesiogiai, ar ketinimui tarpininkaujant, liktų neatsakytas.

Prie žmonių ketinimų galima prieiti netiesiogiai, jeigu jie iš anksto išdėsto, ką ketina daryti konkrečiu laiku. Verbalizuoti ketinimai suteikia pagrindą žmogaus veiksmo krypties prognozei. Priežastingumas

yra net įtikinamiau patikrinamas sukuriant skirtingus ketinimų tipus ir matuojant jų poveikį elgesiui. Intencinių veiksmą lemiančių veiksnių eksperimentinėse analizėse tikslo ketinimai keičiami siūlymais ar kitomis netiesioginėmis priemonėmis ir vertinamas jų poveikis motyvacijai bei veiksmo pasirinkimui (Locke, Shaw, Saari, & Latham, 1981; Ryan, 1970). Galima įrodinėti, kad žmonės ne visuomet priima siūlomus tikslus ar jų tvirtai laikosi. Tai abejotina tiesa. Jeigu žmonės nustato savo tikslo ketinimus ar juos keičia, jų pakeisti nusistatyti ketinimai tarnauja kaip geresni pranašautojai to, ką jie labiausiai tikėtinai darys (Bandura & Cervone, 1986). Net jeigu elgesio prognozės rėmėsi tik pradiniais ketinimais, kartais būtų klystama, bet jei visiškai neatsižvelgiama į ketinimus, būtų dažnai klaidingai sprendžiama apie tai, ką darys kiti.

Keletas teoretikų pasiūlė aiškinamuosius modelius, kuriuose ketinimai priskirti prie elgesį lemiančių veiksnių (Dulany, 1968; Fishbein & Ajzen, 1975; Ryan, 1970). Tokie modeliai skiriasi veiksnių tipu, kurie, kaip manoma, lemia tikimybę, kad žmonės veiks pagal savo ketinimus. Buvo padaryta didelė pažanga apibrėžiant sąlygas, kurioms esant ketinimai orientuoja veiksmus. Tikslo ketinimai yra svarbesni negu paprasti veiksmo ketinimai, kadangi ilgus laiko periodus tarnauja žmogaus siekiams struktūruoti ir vadovauti.

Tikslo ketinimų mechanizmai

Tikslai, pagal kuriuos elgesys yra reguliuojamas, turi skirtingus psichologinius padarinius. Toliau aptarsime įvairius padarinius ir mechanizmus, per kuriuos veikia tikslo ketinimai.

Motyvaciniai padariniai. Tarp skirtingų tikslų padarinių didžiausio dėmesio susilaukė motyvaciniai (Locke & Latham, 1984). Socialinė kognityvi teorija teigia, kad tikslai didina motyvaciją per reagavimo į save įtaką. Kai individai įsipareigoja aiškiems tikslams, suvokti neigiami neatitikimai tarp to, ką jie daro, ir to, ko nori pasiekti, kuria ne-

pasitenkinimą savimi, kuris tarnauja kaip sustiprintų pastangų skatulys. Motyvaciniai padariniai susiję veikiau ne su pačiais tikslais, bet su faktu, kad žmonės reaguoja vertinamai į savo elgesį. Tikslai apibrėžia sąlygų reikalavimus teigiamam savęs vertinimui. Kuo labiau žmonės nepatenkinti savimi, kai jų atliktis neprilygsta standartui, tuo labiau padidins pastangas (Bandura & Cervone, 1983, 1986; Locke, Cartledge, & Knerr, 1970).

Savęs vertinimo procesų aktyvavimas per vidinį lyginimą reikalauja ir asmeninių standartų, ir žinių apie savo atlikties lygmenį. Nei žinios apie atliktį be standartų, nei standartai be žinių apie atliktį nesuteikia pagrindo savęs vertinimo reakcijoms. Vidinė motyvacija būna žema, kai reikalingų lyginamųjų veiksnių nebuvimas neleidžia atsirasti neatitikimams. Tyrimai, kuriuose tikslo lygmuo ir atlikties atgalinis ryšys yra keičiami, pateikia rezultatus, kurie patvirtina tokią apybrėžą (Bandura & Cervone, 1983; Becker, 1978; Strang, Lawrence, & Fowler, 1978). Paprasčiausias tikslo įsisavinimas, ar jis būtų lengvas, ar reikalautų visų jėgų, nežinant, ar gerai sekasi, arba žinojimas, kad sekasi gerai, nesant tikslo, neturi apčiuopiamų motyvacinių padarinių. Žmonių neskatina ir žinojimas, kad jų atliktis atitinka lengvus tikslus. Tikriau sakant, labiausiai skatina žinios apie atliktį kartu su pasiekiamais visų jėgų reikalaujančiais tikslais. Šie padarinių modeliai yra pasiekiami tokiose skirtingose funkcionavimo srityse kaip kognityvi veikla, fizinė ištvermė ir elektros energijos tausojimas.

Kai žmonės imasi veiklos ir yra informuojami apie atlikties pasiekimus, kai kurie iš jų spontaniškai iškelia sau tikslus. Atlikties pastangų, kaip iškeltų tikslų funkcijos, esant vien atgalinio ryšio sąlygoms, analizė patvirtina požiūrį, kad ir žinios apie atliktį, ir lyginimo standartas reikalingi tam, kad sukeltų motyvacinius padarinius (Bandura & Cervone, 1983). Tie, kurie neišsikelia tikslų, nepasiekia pokyčio ir juos pralenkia tie, kurie siekia išlaikyti atlikties augimą, o vėliau, savo ruožtu, juos pralenkia tie, kurie išsikelia labiau iššaukiamus tikslus pagerinti praeities pasiekimus. Išsikelti tikslai nėra savaime skatinantys neturint žinių apie savo atliktį.

Ryšio tarp suvokto neatitikimo laipsnio ir atlikties motyvacijos forma nėra linijinė. Atliktys, kurios gerokai atsilieka nuo standartų, per daug atima drąsą ir skatina žmones atsisakyti tikslų pakenkiant suvoktai savasties veikmei jų siekti. Vidutiniškai atsiliekančios atliktys, kurios nekelia pavojaus suvoktam standartų pasiekiamumui, aktyvina nepasitenkinimą savimi, kuris skatina dėti pastangas, kad būtų pasiekti vertinami standartai, kurie atrodo pasiekiami įdėjus papildomų pastangų. Pasiekimai, kurie tik truputį atsilieka nuo keliančių iššūkį standartų, yra taip pat stipriai skatinantys, kadangi stiprina įsitikinimus, kad dedant didesnes pastangas galima prilygti standartams arba net pralenkti juos. Dauguma sėkmių nesuteikia ilgai trunkančio pasitenkinimo; pasiekę tam tikrą atlikties lygmenį, žmonės paprastai skatina save iškeldami didesnius iššūkius, sukuriančius naujus neatitikimus, kuriuos reikia įveikti (Bandura & Cervone, 1986; Campbell, 1982; Simon, 1979b). Taigi dideli pasiekimai atneša laikiną malonumą, bet žmonės imasi naujų iššūkių kaip vidinių skatinamųjų veiksnių tolesniems laimėjimams.

Motyvacijos didinimas tikslo iškėlimu atsispindi ne tik pastangų, įdėtų veiklai, kiekyje. Tikslai didina ir kreipia dėmesį į svarbias veiklų ypatybes. Jie taip pat didina informacijos, atsirandančios dėl padidėjusio įsitraukimo į vykstančią veiklą, kognityvų apdorojimą. Jeigu turi neribotą laiką, žmonės, kurie įsisavina aukštus tikslus, daug ilgiau dirba prie užduoties ir daugiau jos įveikia negu tie, kurie įsisavina lengvus tikslus ir tiesiog yra skatinami padaryti geriausia, ką gali. Kad ir kaip būtų, skirtingi tikslai lemia skirtingą užduoties įveikimo lygmenį, net jeigu yra nustatytas fiksuotas laikas (LaPorte & Nath, 1976). Kai skiriamas apibrėžtas laikas, iššūkį keliantys tikslai mokymąsi lengvina veikiau sutelkdami dėmesio ir kognityvius veiksnius nei didindami atkaklumą.

Savasties veikmės padariniai. Tikslai ne tik suteikia kryptį ir kuria skatulius veiksmui, bet ir yra svarbūs savasties veikmės raidai. Neturėdami standartų savo atlikčiai, žmonės negali pagrįsti ir vertinimo, ar gerai jiems sekasi, ir savo gebėjimų matavimo. Laikini artimi tikslai

šią funkciją atlieka ypač gerai (Bandura & Schunk, 1981). Žemesnių tikslų pasiekimai suteikia įgudimo rodiklius suvoktai savasties veikmei didinti. Priešingai, tolimi tikslai yra per daug nutolę laike, kad suteiktų ganėtinai aiškius pažangos ženklus, kurie padėtų užtikrinti didėjantį asmeninės veikmės potyrį.

Vidinė motyvacija per vidinius standartus ir suvoktą savasties veikmę veikia greičiau kaip tarpusavyje susiję nei skirtingi asmeninio veiksnumo mechanizmai. Tikslų pasiekimai didina savasties veikmę. Žmonių sprendimai apie gebėjimus, savo ruožtu, veikia jų siekius, tai, kiek pastangų jie sutelkia įsisavintiems tikslams siekti ir kaip reaguoja į neatitikimus tarp atlikties ir to, ką jie nori pasiekti. Savimi užtikrintieji daug labiau nei abejojantieji savimi yra linkę nusistatyti iššūkį keliančius standartus, kurių padedami jie kelia motyvacijos lygmenį. Taip elgdamiesi jie išplečia žinias ir įgūdžius, kurie toliau didina jų asmeninės veikmės potyrį.

Asmeninės veikmės, siekiant tikslo, suvokimas iš dalies turi įtakos tam, ar neigiami tikslo ir atlikties neatitikimai bus skatinamieji, ar atimantys drąsą. Žmonėms, kurie abejoja savimi, lengvai sutrukdo nesėkmė, o tie, kurie yra tikri dėl gebėjimų, sustiprina savo pastangas, kai jų atliktis atsilieka nuo tikslo, ir atkakliai tai daro, kol pasiseka. Jeigu įdėtų didesnių pastangų neužtenka, aukštą savasties veikmę turintys asmenys yra labiau linkę tarpinius tikslus vertinti kaip per didelius, negu nepasitikėti savo gebėjimais. Tiek, kiek suvokta savasties veikmė verčia žmones greitai pasiduoti susidūrus su sunkumais ir vengti iššūkį keliančių tikslų, kurie tarnauja gebėjimų išplėtimui, jie atsisako įgudimo patirčių, reikalingų tam, kad būtų sukurtas stiprus tikėjimas savimi.

Mokslo darbai, tiriantys reakcijos į save įtaką, atsirandančią, kai atliktis atsilieka nuo vidinių standartų, atskleidžia, kad tikslo sistemos veikia motyvaciją tarpininkaujant savęs vertinimo ir savasties veikmės mechanizmams, kuriuos aktyvuoja kognityvus lyginimas (Bandura & Cervone, 1983). Reakcijos į save įtaka leidžia gerai prognozuoti motyvaciją, kai dalyvauja abu lyginimo veiksniai – tikslas ir atgalinis ryšys

apie pažangą jo siekiant. Kuo labiau asmenys yra nepatenkinti savimi dėl standartų neatitinkančios atlikties, tuo labiau didina tolesnes pastangas; kuo stipresnė yra jų suvokta savasties veikmė siekiant savo standartų, tuo labiau jie stiprina pastangas. Kai vieno iš lyginimo veiksnių, reikalingų reakcijos į save įtakai aktyvuoti, trūksta (t. y. asmenys atlieka veiklą arba neturėdami tikslų, arba atgalinio ryšio apie pažangą), vidinės reaktyvios įtakos ryšys su motyvacija priklauso nuo turimos dalinės informacijos ar nuo informacijos, kurią atlikėjai subjektyviai sau pateikia. Kai žmonės siekia iššūkį keliančio standarto, bet turi spėlioti apie tai, kaip jiems sekasi, kuo stipresnė jų suvokta savasties veikmė siekiant tikslo ir kuo labiau jie patenkinti atliktimi, nors ir kokios būtų jų spėlionės, tuo labiau jie didina pastangas. Panašiai yra, kai jie gauna atgalinį ryšį apie svarbų laimėjimą, nesant trokštamo standarto: kuo labiau jie yra patenkinti išlaikydami tą patį patobulinimo lygmenį, tuo labiau jie stengsis. Taigi savęs vertinimo reakcijos veikia skirtingai, kai yra skirtinga lyginamoji informacija. Nepasitenkinimas savimi veikia pastangas esant tikslams ir atgaliniam ryšiui apie standarto neatitinkančią atliktį. Kai yra tik tikslai arba tik atgalinis ryšys apie atliktį, pastangas lemia pasitenkinimo savimi lygmuo.

Šios dvi savireaktyvios įtakos net prognozuoja atlikties motyvacijos pokyčius bėgant laikui. Nepatenkinti savimi, bet laikantys save veiksmingais labai padidina atlikties pastangas, tie, kurie yra arba nepatenkinti savimi, arba suvokia save kaip veiksmingus, išlaiko atlikties pastangas, o tie, kurie vertina save kaip neveiksmingus, kad pasiektų tikslą, ir yra patenkinti su standarto neatitinkančiu laimėjimu, susilpnina pastangas ir jų atliktis gerokai smunka. Pastarieji duomenys atitinka tyrimų natūraliomis sąlygomis rezultatus (Caroll & Tosi, 1970), rodančius, kad sunkūs tikslai didina savimi užtikrintų asmenų pastangas, tačiau mažina abejojančiųjų savo gebėjimais pastangas. Be to, savimi užtikrintų asmenų pastangas ne taip lengvai, kaip asmenų, kurie nuogąstauja dėl savęs, trikdo sunkumai ir kliūtys. Daugialypes funkcijas, kurias veikmės suvokiniai tikslo sistemoms padedant atlieka motyvacijoje, toliau atskleidžia Locke ir kiti (Earley, 1986; Locke, Frederick,

Lee, & Bobko, 1984; Taylor, Locke, Lee, & Gist, 1984). Suvokta savasties veikmė siekiant tikslo pakelia nusistatytų tikslų lygmenį, sustiprina įsipareigojimą tikslams ir gerina atliktį.

Priklausomai nuo jų krypties ir dydžio neatitikimai tarp tikslo ir atlikties gali pakelti vieno iš vidinių reaktyvių veiksnių skatinamąjį potencialą, kartu mažindamas kito skatinamąjį potencialą (Bandura & Cervone, 1986). Taigi pasiekimai, kurie labai atsilieka nuo standarto, didina nepasitenkinimą savimi, bet mažina suvoktą savasties veikmę siekiant tikslo. Suvokta neveikmė žmones verčia iškelti žemesnius tikslus. Pakankamas savasties veikmės mažėjimas tam, kad galėtų įsisavinti žemesnį standartą, mažina ir neigiamas reakcijas į save. Mažesni neigiami neatitikimai mažina nepasitenkinimą savimi ir stiprina savosios veikmės suvokimą. Kai pasiekimai priartėja prie standarto, atlikėjai, kurie save vertina kaip labai veiksmingus, gali nusistatyti dar aukštesnius tikslus, taip susikurdami tolesnius motyvacinius skatulius. Kai pasiekimai pranoksta standartą, nėra priežasties būti nepatenkintam savimi. Motyvaciją, kai atliktis viršija standartą, lemia suvokta savasties veikmė ir tolesnių iššūkių, kuriuos žmonės kelia, lygmuo. Taigi tikslo struktūrų motyvacinis poveikis yra geriausiai suprantamas svarstant dinaminę sąveiką tarp savęs vertinimo, suvoktos savasties veikmės ir nusistatytų standartų.

Domesio sustiprinimo padariniai. Iššūkį keliančių tikslų pasiekimas kuria pasitenkinimą savimi. Pasitenkinimo savimi lygmuo paprastai būna proporcingas neatitikimui tarp vertingų tikslų ir tikrųjų pasiekimų; t. y. kuo labiau pasiekimai atitinka tikslo ketinimus, tuo didesnės yra teigiamos reakcijos savo atžvilgiu (Bandura & Cervone, 1986; Locke, Cartledge, & Knerr, 1970). Pasitenkinimai, kylantys dėl pasiektų tikslų, prisideda prie domesio augimo. Atitinkamai darbas siekiant aiškių, pasiekiamų tikslų didina domesį ir asmeninį įsitraukimą į veiklas, o mėginimas padaryti tai, ką gali geriausia, be apibrėžto tikslo, nedidina. Artimi tikslai, kurie suteikia savasties veikmę per laipsniškus iššūkį keliančių tarpinių tikslų pasiekimus, labiausiai prisideda prie vidinio domesio ugdymo (Bandura & Schunk, 1981; Morgan, 1984b).

Tikslų nustatymas nebūtinai sužadina domesį ir pasitenkinimą savimi, nors pagerina atliktį (Latham & Yukl, 1976; Umstot, Bell, & Mitchell, 1976). Tai priklauso nuo to, ar tikslai yra naudojami kompetencijai išplėsti, iššūkiams įveikti su turimais įgūdžiais, ar pagerinti atlikčiai. Taigi darbo situacijose, reikalaujančiose pasikartojančios tų pačių varginančių veiklų atlikties, tikslų įsisavinimas didins našumą. Kad ir kaip būtų, ilgesnis užsiėmimas varginančia veikla nepadarys jos mėgstamesnės. Padidėjęs našumas be padidėjusios naudos gali taip pat sukelti pasipiktinimą dėl jaučiamo neteisingumo ar sąlygoti atvirą pasipriešinimą, jeigu pagerinta atliktis paprasčiausiai dar labiau didina standartus. Jeigu tikslai tampa varginamais įsakymais, jie veikiau kelia nepasitenkinimą nei pasitenkinimą. Tik užduotyse, susijusiose su savęs tobulinimu ar indėliu į vertingus siekius, labiausiai tikėtina esant ryšį tarp tikslo nustatymo, veiksmingos atlikties ir domesio didėjimo. Žmonės, žinoma, linkę savęs vertinimo svarbą priskirti daugeliui dalykų, kuriuos jie daro (Simon, 1979a). Net užduotyse, kurios gali atrodyti nereikšmingos, jie savo atliktį mato kaip atspindinčią jų sumanumą ir kompetenciją ir yra patenkinti dėl pagerėjusios atlikties, todėl sąlygos, reikalingos tikslui nustatyti, kad sukurtų asmeninį įsitraukimą, apima daug veiklų.

Tikslo savybės ir vidinė motyvacija

Tikslo ketinimai savaime neaktyvuoja lemiančių atliktį vidinės įtakos mechanizmų. Iš tikrųjų reikia tik parodyti daugumos gerų ketinimų numatomą nesėkmę, kad įrodytume, jog ne visuomet tikslo iškėlimas didina motyvaciją. Tam tikros tikslų savybės lemia tikimybę, kad savęs vertinimo reakcijos bus įtrauktos į bet kurią konkrečią veiklą.

Tikslo savitumas. Kokiu laipsniu tikslai kuria skatulius ir kreipia veiksmą, iš dalies lemia jų savitumas. Aiškūs standartai reguliuoja atliktį, nurodydami pastangų, reikalingų jiems pasiekti, tipą ir kiekį bei skatina pasitenkinimą savimi ir suvoktą veikmę pateikdami nedvipras-

miškus asmeninių laimėjimų ženklus. Bendrieji ketinimai, kurie nenurodo atlikties lygmens, teikia mažai pagrindo pastangoms reguliuoti ar veiklai vertinti.

Reguliuojanti tikslų, besiskiriančių savitumu, funkcija yra plačiai ištirta, nors tikslai šiuose tyrimuose paprastai yra priskiriami, o ne vien pačių asmenų nusistatyti. Kad ir kaip būtų, įrodymai, kuriuos trumpai apžvelgsime, teigia, kad paskirti ir pasirinkti tikslai duoda panašius rezultatus. Aiškūs, pasiekiami tikslai sukelia aukštesnį atlikties lygmenį negu bendrojo pobūdžio ketinimai padaryti geriausia, ką gali, kurie paprastai turi mažą arba neturi jokio poveikio (Locke *et al.*, 1981). Saviti atlikties tikslai tarnauja skatinti nemotyvuotus ir puoselėti teigiamas nuostatas į veiklas (Bryan & Locke, 1967).

Tikslo sunkumas. Pastangų ir pasitenkinimo kiekis, lydintis įvairius tikslus, priklauso nuo jų lygmens. Kai pasitenkinimas savimi priklauso nuo iššūkį keliančių tikslų pasiekimo, išeikvojama daugiau pastangų, negu kai įsisavinami lengvi tikslai kaip pakankami. Veiklose, kur lengva pasiduoti sąmoningai kontrolei, kuo aukštesni tikslai, tuo aukštesnis atlikties lygmuo (Locke, 1968). Nors ir kaip būtų, sunkiose užduotyse negalima tikėtis, kad tikslo lygmuo būtų tiesiogiai susijęs su atlikties pasiekimu, ir taip iš tikrųjų nėra (Baron & Watters, 1981). Kai nustatomi nerealiai aukšti tikslai, dauguma atlikčių nuvilia. Didelės pastangos, kurios sukelia pasikartojančias nesėkmes, silpnina suvoktą savasties veikmę, taip mažindamos motyvaciją atlikti veiklą.

Nors teoretikai sutinka, kad tikslo sunkumas gerina atliktį, jie skirtingai mato šio ryšio pobūdį. Pasak Atkinsono (1957), atliktis yra subjektyvios sėkmės tikimybės ir jos pasiekimo vertės produktas. Šie du lemiami veiksniai yra laikomi atvirkščiai susijusiais, t. y. sunkūs tikslai turi žemą sėkmės tikimybę, bet aukštą vertę, o lengvi tikslai – aukštą sėkmės tikimybę, bet žemą vertę. Ši teorija numato kreivinį ryšį tarp tikslo sunkumo ir atlikties, kai ir pastangos, ir atliktis yra aukštesni vidutinio sunkumo tikslams (t. y. kai tikslo pasiekimo tikimybė yra 0,5) negu lengviems arba labai sunkiems tikslams. Darydamas prielaidą,

kad sėkmės tikimybė ir sėkmės vertė nėra tiesiogiai susijusios, Heckhausen (1977) teigia, kad maždaug 0,3 sėkmės tikimybė yra labiausiai skatinanti.

Kitaip nei Atkinson, Locke (1968) tvirtina kylančią aukštyn linijinę funkciją tarp tikslo lygmens ir atlikties. Didelis kiekis įrodymų teigia, kad kuo aukštesni tikslai, tuo sunkiau žmonės dirba, kad juos pasiektų, ir tuo geresnė jų atliktis. Žmonės, siekiantys aukštų tikslų, paprastai lenkia atliktimi tuos, kurie siekia vidutiniškų tikslų. Nors ir kaip būtų, manoma, kad tiesinis ryšys išlieka tik tuomet, jeigu tikslai yra priimami. Žinoma, dauguma žmonių galiausiai atmeta atlikties tikslus, kurių reikalavimus laiko netikroviškais ar pranokstančiais jų galimybių ribas. Vis dėlto žmonės išlieka stebėtinai prisirišę prie tikslų, kuriuos turi mažai galimybių pasiekti, net sužinoję normatyvinę informaciją, kad kiti atmeta juos kaip netikroviškus (Erez & Zidon, 1984). Kai priskirti tikslai yra už žmonių galimybių ribų ir nesėkmė jų siekiant nieko nekainuoja, jie verčiau mėgina priartėti prie aukštų standartų tiek, kiek gali, nei atsisako jų visiškai ir taip išlaiko savo atliktį (Garland, 1983; Locke, Zubritzky, Cousins, & Bobko, 1984). Taigi jie padaro nemažą pažangą net jeigu trokštamo tolimo tikslo pasiekimas aplenkia juos. Tai būdinga daugeliui kasdienio gyvenimo siekių – ilgalaikiai troškimai viršija esamus pasiekimus, bet asmeninė ir socialinė pažanga įgyvendinama siekio procese. Šie rezultatai prieštarauja laukimo ir vertės teorijoms, kurios numato prastėjančią atliktį, kai tikslus tampa vis sunkiau pasiekti. Labiau tikėtina, kad nepasiekiamų standartų bus atsisakoma, jeigu nesėkmė jų siekiant sukelia atgrasias pasekmes ir galima pasirinkti veiklas, į kurias dėti savo pastangas.

Laukimo ir valentingumo modelių šalininkai įrodymus, kad sunkesni tikslai lemia aukštesnę atliktį, aiškina kaip paramą savo teorijai. Tiek, kiek tikslo pasiekimo skatinamoji vertė yra aukštesnė sunkiems tikslams negu lengviems, tiek žmonės įdės daugiau pastangų, kad pasiektų aukštus tikslus (Matsui, Okada, & Mizuguchi, 1981). Kad ir kaip būtų, eksperimentuose, kuriuose skirtingi atlikties pastangas lemiantys veiksniai yra keičiami, tikslo sunkumas ir suvokti gebėjimai

prognozuoja pastangas, o tikslo valentingumas ir sėkmės tikimybė neprognozuoja, kai kiti veiksniai yra kontroliuojami (Mento, Cartledge, & Locke, 1980). Aukštas valentingumas ir sėkmės lūkestis didina tikimybę, kad priskirti tikslai bus priimti kaip asmeniniai. Taigi valentingumas ir sėkmės lūkestis atliktį, ko gera, veikia netiesiogiai, per įtaką tikslo priėmimui, o ne tiesiogiai darydami poveikį atlikčiai. Jeigu sėkmės laukimas veikia atliktį tiesiogiai, jo savarankiškas indėlis yra mažas, palyginti su asmeniniais tikslais (Garland, 1984).

Socialinė kognityvi teorija skiria tolimus tikslus ir artimus tarpinius tikslus. Galutiniai tikslai atlieka bendrąją kreipiančiąją funkciją, o konkretūs tarpiniai tikslai lemia žmonių artimiausią veiklų pasirinkimą ir tai, kaip sunkiai jie dirbs jas atlikdami. Pavyzdžiui, sprinteriai, kurie trokšta pagerinti tam tikrą rekordą, skirs daug laisvo laiko bėgimo takeliui. Tačiau jų pastangos treniruočių metu yra geriausiai sutelkiamos ir palaikomos nustatant artimų tarpinių tikslų, kurių kiekvienas viršija prieš tai buvusį atlikties lygmenį, serijas. Pasiekiami tarpiniai tikslai, vedantys galutinių tikslų link, kuria geriausias sąlygas tolesnei vidinei motyvacijai.

Tarpinių ir galutinių tikslų ryšys tarp tikslo pasiekimo tikėtinumo ir išeikvotų pastangų skiriasi. Artimi tarpiniai tikslai, kurie kelia iššūkius, bet yra pasiekiami įdėjus papildomų pastangų, tikėtinai yra labiausiai skatinantys ir teikiantys didžiausią pasitenkinimą savimi. Taigi aukštą vidinės motyvacijos lygmenį galima išlaikyti laipsniškai didinant tarpinius tikslus, net jeigu ilgalaikius tikslus yra nepaprastai sunku įgyvendinti (Jeffery, 1977). Kad ir kaip būtų, tebevykstant atlikčiai, suvoktas galutinio tikslo sunkumas neišlieka pastovus. Pažangos siekiant tikslo pobūdis ir tempas tolimoje ateityje keičia galimos sėkmės subjektyvų vertinimą. Kai priartėjama prie tolimų tikslų įgyvendinimo, jų pasiekimas pasirodo ne toks sunkus kaip iš pradžių.

Tikslo artumas. Ketinimų veikmė reguliuojant elgesį labai priklauso nuo to, ar toli į ateitį jie projektuojami. Artimiausias lyginimo standartas tarnauja vidinėms įtakoms sutelkti ir nukreipti tai, kas daroma

čia ir dabar. Be to, kad įtraukia motyvuojančias vidines reaktyvias įtakas, artimi tarpiniai tikslai taip pat mažina savęs demoralizavimo, kuris gali pasireikšti, jeigu esami laimėjimai lyginami su aukštais tolimais troškimais, riziką. Patys tolimi tikslai yra per daug nutolę laike, kad veiksmingai skatintų ir kreiptų dabartinį veiksmą. Paprastai būna per daug tuo metu konkuruojančių įtakų, kad mintys apie tolimą ateitį itin kontroliuotų esamą elgesį. Susitelkus ties tolima ateitimi visiškai lengva atidėti dabartinius reikalus – visuomet galima rimtai pradėti kiekvienos dienos rytojų. Šis nepataisomas polinkis atidėlioti, kuris dažnai dabartinį galimą pasitenkinimą iškeičia į sunkią ateitį, gerai išsakytas priežodžiu: „Kuo ilgiau žmogus delsia, tuo daugiau jis tikisi padaryti rytoj."

Įtakos elgesiui naudojimas dabartyje didina tikimybę, kad trokštama ateitis bus įgyvendinta. Kuo stipresni esami skatinimai veiksmams, kurie konkuruoja su į tikslą nukreiptomis veiklomis, tuo didesnis poreikis įtraukti vidinę įtaką per artimus tarpinius tikslus. Šis bendrasis dėsnis yra labai svarbus anoniminių alkoholikų įpročiams. Sveikstantys alkoholikai verčiau įsipareigoja artimiausiam tikslui negerti šiandien, o ne ateities tikslui niekada negerti.

Daugelis mokslinių darbų apie tikslo nustatymą apima veiklas, kurios lengvai pasiduoda valingai kontrolei. Lengvai valdomo elgesio sąmoningos kontrolės įrodymai gali ir nebūti visiškai apibendrinami į tikslą nukreiptoms veikloms, kurias sunku išlaikyti ilgesnį laiką. Artimų ketinimų vidinė reguliuojamoji vertė geriausiai patikrinama su elgesiu, kuris nepasiduoda pokyčiams. Vienas tikslo artumo į save nukreiptame pokytyje tyrimas buvo skirtas nuo didelio nutukimo kenčiančių žmonių nesaikingam valgymui mažinti (Bandura & Simon, 1977). Nutukę žmonės, kurie įsisavino kasdienes valgymo ribas kaip tarpinius tikslus, pasiekė reikšmingą pastovų tiek valgymo elgesio, tiek svorio mažėjimą. Priešingai, tie, kurie siekė tolimų savaitinių tikslų retai pasiekdami, pasiekė palyginti mažą valgymo elgesio mažėjimą, nenumetė svorio ir šiais atžvilgiais nesiskyrė nuo žmonių, kurie kontroliavo valgymą nesinaudodami sumažinančiais tikslais. Įdomu tai, kad

daugelis žmonių, kuriems buvo priskirti tolimi tikslai, patys įsisavino artimus kasdienius tikslus stengdamiesi kontroliuoti savo elgesį. Tie, kurie improvizavo savo artimus tarpinius tikslus, geriau kontroliavo valgymo elgesį ir numetė pastebimą svorį.

Tyrimai, kuriuose tikslo nustatymu nepasisekė padidinti į save nukreipto pokyčio sunkiai valdomame elgesyje, rėmėsi beveik vien tolimais tikslais (Mahoney & Thoresen, 1974). Sėkmės galimybės yra ribotos, nebent dalyviai patys skaido tolimus tikslus į artimus tarpinius tikslus. Tikslo artumas turi būti atskirtas nuo planavimo savitumo, kuris ne tik apima laikinus pasikeitimus tikslų, bet ir nurodo labiau varginantį beprasmį darbą planuojant, kontroliuojant ir fiksuojant veikiau artimų nei tolimų planų pažangą (Kirschenbaum, Humphrey, & Malett, 1981; Kischenbaum, Tomarken, & Ordman, 1982). Vidinė taka, reikalaujanti papildomo beverčio darbo, paprastai yra ne taip nuosekliai taikoma ir gaunami ne tokie naudingi rezultatai. Tikslo artumo skatinamasis potencialas geriausiai atskleidžiamas keičiant tik tai, ar atliktis lyginama su artimais, ar tolimais standartais, neapimant kitų tarpusavyje sąveikaujančių susijungusių veiksnių.

Paaiškinti, kaip tikslo artumas veikia vidiniuose reguliavimo mechanizmuose, paprastai yra sunku, kadangi net paskatinti nusistatyti tolimus tikslus, žmonės yra linkę keisti juos naudingesniais artimais tikslais. Jie paprasčiausiai padalija trokštamus ateities pasiekimus į lengviau įgyvendinamus tarpinius tikslus (Bandura & Simon, 1977). Spontaniškoms tikslo transformacijoms buvo sutrukdyta projekte, kuriame maži vaikai, kuriems nepaprastai trūko matematinių įgūdžių, vykdė į save nukreipto mokymosi programą, naudodami tikslus, besikeičiančius pagal laikiną artumą (Bandura & Schunk, 1981). Vaikai negalėjo tolimų tikslų transformuoti į artimus vidinius skatinamuosius veiksnius, kadangi, nežinodami, kaip dalyti, jie negalėjo suskirstyti viso mokymosi sumanymo į mažesnius dalinius vienetus! Naudodamiesi kasdieniais tarpiniais tikslais, vaikai veikiau darė pažangą į save nukreiptame mokymesi, pasiekė aukštesnio pagrindinių matematinių operacijų įgudimo ir išvystė didesnę suvoktą savasties veikmę ir vidi-

nį domesį matematika. Tolimi tikslai mažai prisidėjo prie asmeninių laimėjimų ar asmeninio tobulėjimo. Kelių tyrimų įrodymai patvirtina artimų tarpinių tikslų, nesvarbu, ar jie būtų pasiūlyti, ar spontaniškai sukurti ir ar savasties palaikomas elgesys yra paklusnus, ar jį būtų labai sunku sukelti, skatinamąjį potencialą.

Reakcijos į priskirtus tolimus tikslus iliustruoja dvigubus asmeninės įtakos valdymo ir patyrimo procesus. Jeigu socialiai yra skatinami įsisavinti tolimus atlikties tikslus, daugelis žmonių greitosiomis susikuria naudingesnius artimus tikslus. Net jeigu yra drąsinami pakelti atlikties lygmenį veikloje, kuria jie užsiima, neminint tikslų, žmonės skiriasi pagal tai, ar jie patys susikuria tikslus (Bandura & Cervone, 1983). Tie, kurie nenusistato tikslų, pasiekia mažų atlikties pokyčių, tie, kurie nusistato tikslus, kad palaikytų savo pastangų lygmenį, vidutiniškai patobulėja, o tie, kurie nusistato tikslus, kad pagerintų savo praeities laimėjimus, pasiekia didelių atlikties laimėjimų. Kaip rodo rezultatai, pagrindinis iššūkis tyrinėjant vidinio reguliavimo procesus, ar jie apimtų vidinę kontrolę, tikslo nustatymą, kognityvų kartojimą, ar paties susikurtus skatulius, yra tai, kad žmonės tiesiog nereaguoja į situacines įtakas. Jie dažnai keičia jas į vidines įtakas, kurios skiriasi nuo to, ko nori kiti. Teorijos, kurios per regresinę priežastinę analizę mėgino susieti vidinio reguliavimo procesus su situacine kontrole, praleidžia faktą, kad žmonės nėra tik pokyčių objektai, jie taip pat veikia kaip jėgos, kurios situacinėms įtakoms suteikia naują formą. Toks įtakos dvikryptiškumas remia vidinio reguliavimo savitarpišką modelį.

Apibendrinant galima teigti, jog vidinę motyvaciją geriausia palaikyti aiškiais artimais tarpiniais tikslais, kurie yra instrumentiniai siekiant didesnių ateities tikslų. Tarpiniai tikslai suteikia dabartinį vadovavimą ir skatinimus veiksmui, o tarpinių tikslų pasiekimai suteikia veikmės informacijos ir pasitenkinimo savimi, kurie palaiko pastangas siekiant tikslo. Atkaklumas, kuris galiausiai veda į veiklos meistriškumą, užtikrinamas per tarpinių tikslų, kurių kiekvienas turi aukštą sėkmės tikimybę, seką. Tai, kad remiamasi tikslo artumu kaip skatinamuoju įrankiu, dar nereiškia troškimų laiko perspektyvos ribojimų

ateityje. Asmeninei raidai geriausiai padeda tolimų troškimų derinimas su artimu vidiniam orientavimu.

Vidinė motyvacija per vidinę reaktyvinę įtaką yra neabejotinai svarbi motyvacinių reiškinių įvairovės sudėtinė dalis, kuri gali būti vadinama skirtingais vardais. Daug pasiekiantys asmenys yra linkę patirti pasitenkinimą savimi, kai pasiekia iššūkį keliančių tikslų; mažai pasiekiantys asmenys įsisavina lengvus tikslus kaip jiems pakankamus. Kuo aukštesnius atlikties standartus žmonės sau nusistato, tuo tikėtiniau jie pranoks save pasiekimuose. Matsui, Okada ir Kakuyama (1982) tyrimas rodo, kad pasiekimo motyvacija atliktį veikia netiesiogiai per jos poveikį tikslo nustatymui. Ryšys tarp pasiekimo motyvacijos ir atlikties išnyksta, kai yra kontroliuojamas nusistatytų tikslų sunkumas. Tikslai, kuriuos žmonės nusistato, geriau leidžia prognozuoti jų atlikties lygmenį ir pasitenkinimą savimi, negu tradiciniai asmenybės pasiekimų poreikio matavimai (Arvey & Dewhirst, 1976; Ostrow, 1976; Yukl & Latham, 1978). Įrodymai, kad aukštą pasiekimų poreikį turintys asmenys pasirenka aukštus tikslus, nebūtinai atspindi vienkryptį dispozicinį priežastingumą, kaip paprastai manoma. Veikiau galima teigti, kad asmenybės testuose žmones patvirtinti pasiekimų teiginius skatina asmeniniai meistriškumo standartai, negu kad tokie tvirtinimai liudija apie pasiekimų motyvą, kuris sąlygoja aukštus standartus. Įrodymai, kad standartų nustatymas geriau leidžia numatyti elgesį negu pasiekimo motyvų rodikliai, suteikia priežastinę pirmenybę standartų nustatymui.

Vidinė reaktyvi įtaka per tikslo nustatymą taip pat prisideda prie išorinio atgalinio ryšio ir skatulių motyvacinių padarinių. Skatuliai gali iš dalies motyvuoti aktyvuodami laipsniško tobulėjimo asmeninius tikslus. Iš tikrųjų Locke'o ir jo kolegų tyrimai rodo, kad skatuliai gerina atliktį tiek, kiek drąsina žmones nusistatyti skatinamuosius tikslus (Locke, Bryan, & Kendall, 1968). Moksliniame darbe, pateikiančiame įvairius rezultatus apie tai, ar skatuliai iš dalies veikia atliktį per jų poveikį nusistatytiems tikslams, atlikėjams nebuvo suteikta informacijos apie jų atlikties lygmenį (Pritchard & Curtis, 1973). Savęs ver-

tinimo motyvuojantys veiksniai tokiomis sąlygomis nėra veiksmingai aktyvuojami. Nusistatyti tikslai kartu su informacija apie atliktį didina pastangas; vien tik nusistatyti tikslai pastangų nedidina (Bandura & Cervone, 1983). Žmonės pradeda veiksmą dėl numatomų vertingų rezultatų, bet taikydami vertinimo standartus atlikčiai jie taip pat stengiasi veikti sėkmingai, kad patenkintų save.

Žmonės priskiria tikslo struktūras veikloms, kurios atspindi jų pagrindines orientacijas į pasiekimų situacijas. Šis procesas buvo mokslinių darbų apie tai, kaip žmonių suvokimas apie intelektą veikia jų siekiamus tikslus, kurie, savo ruožtu, lemia jų intelektinio funkcionavimo kokybę, dėmesio centras (M. Bandura, 1983; Dweck & Elliot, 1983). Buvo išskirtos dvi pagrindinės sampratos. Vienu požiūriu intelektas yra vertinamas kaip tobulėjantis įgūdis, kuris gali nuolat didėti įgyjant žinių ir tobulinant kompetenciją. Žmonės su šia linkme įsisavina mokymosi tikslą. Jie siekia iššūkį keliančių užduočių, teikiančių galimybes tobulinti kompetenciją. Klaidos yra laikomos natūralia proceso dalimi – iš klaidų yra mokomasi. Asmeninei pažangai teikiama pirmenybė prieš socialinį gebėjimų lyginimą. Už pastangas apdovanojama asmeninės veikmės augimu.

Šiam prieštaraujantis požiūris intelektą vertina kaip daugiau ar mažiau *pastovų visetą*. Kadangi atlikties kokybė šiuo požiūriu laikoma intelektinių gebėjimų nustatymo pagrindu, klaidos ir nepakankamai gera atliktis kelia asmeninę grėsmę ir yra svarbus socialinis kompetencijos vertinimas. Todėl žmonės, įsisavinę šį požiūrį, užduotyse teikia pirmenybę tikslams, kurie leidžia sumažinti klaidas ir demonstruoja įgudimą naujų dalykų išmokimo sąskaita. Jie yra linkę matuoti savo gebėjimus, lygindami juos su kitų pasiekimais. Už pastangas atlyginama intelektinio statuso patvirtinimu. Šios skirtingos linkmės taip pat atsispindi susidorojant su kliūtimis. Vaikus, kurie intelektą laiko savybe ir suvokia save kaip jos stokojančius, lengvai gniuždo nesėkmės, o tie, kurie laikosi didėjančio intelekto požiūrio, nesėkmes priskiria prie pasiekimų. Jeigu vaikai drąsinami įsisavinti mokymosi tikslą, jie daug veiksmingiau valdo nesėkmes.

Įsipareigojimo tikslui stipris

Tikslai ir ketinimai, ko gera, neturės įtakos elgesiui ateityje, jeigu jiems mažai asmeniškai įsipareigojama. Įsipareigojimas tikslui apibrėžiamas kaip pasiryžimas atlikti tam tikrus veiksmus, kurie vestų pasirinktų rezultatų ar darbo atlikties link. Įsipareigojimą tikslui lemia daugelis veiksnių, tarp jų – veiklos vertė, suvoktas tikslų pasiekiamumas ir įpareigojantys pažadai. Kai pasiekimai mažai vertinamoje veikloje yra daug menkesni nei nusistatyti tikslai, veikiau bus atsisakyta tikslų nei padidintos pastangos jų siekti. Tai ypač tinka tuomet, kai nepasiektas tikslas mažina suvoktą gebėjimą jį pasiekti (Bandura & Cervone, 1983). Net kai už tikslo pasiekimą siūlomas atlygis, tikslų, suvoktų kaip nepasiekiamų, neįdėjus milžiniškų pastangų, bus atsisakyta, pasirenkant tikroviškesnius.

Įsipareigojimas tikslui gali būti sustiprintas pažadais, kurie įpareigoja imtis nurodytos veiklos ateityje (Kiesler, 1971). Įsipareigojimo tam tikriems veiksmams ateityje skatinamasis poveikis kyla didele dalimi dėl kainos, kurią reikėtų sumokėti atsisakius susitarimo. Įsipareigojimas tam tikriems tikslams kuria numatomas pasekmes, kurios neleidžia lengvai nuo jo nusišalinti. Kai kurios iš tokių galimų pasekmių yra socialinės, kitos – asmeninės. Įsipareigojimai, kurie apima atsakomybę kitiems, kuria socialinį spaudimą jų laikytis. Taigi asmuo, kuris sutiktų perskaityti viešą paskaitą, bet neatvyktų, įsiutintų tiek organizatorius, tiek susirinkusią auditoriją. Įsipareigojimų nevykdymas priklausomai nuo jų pobūdžio sąlygoja bausmes, socialinį nepritarimą ar reputacijos, susijusios su asmens patikimumu, praradimą.

Ankstesni apsisprendimai dažnai pašalina galimybę, kad bus vykdomi kiti veiksmai. Parengtiniai sprendimai įsipareigoti ir veiksmai, kurie mažina ateities reakcijų pasirinkimą, verčia elgtis pasirinkta kryptimi. Dėl šios priežasties dažnai pirmiausia siekiama mažų įsipareigojimų, kurie vėliau ves prie didelių (Freedman & Fraser, 1966). Dėl panašių priežasčių žmonės yra linkę vengti sprendimo priėmimo, todėl spaudžiami aplinkybių delsia tiek, kiek gali, arba sprendimus priima nedrą-

siai, kad galėtų išsisukti nuo susitarimų. Kuo didesnė socialinė kaina, tuo stipriau pasiryžtama įsipareigotam elgesiui, nors ir būtų apgailestaujama dėl pirminio sprendimo.

Jeigu įsipareigojimas tikslui nuolat varžytų laisvę mažindamas pasirinkimų kiekį, jo būtų vengiama kaip maro. Vis dėlto įsipareigojimo tikslui poveikis laisvei priklauso nuo to, ar svarstomi esami, ar ateities pasirinkimai ir ar įsipareigojimas yra kompetencijos ugdymas, ar prisitaikymas prie socialinių reikalavimų. Dėdami pastangas veiklai, kuri gilina jų žinias ir ugdo kompetenciją, individai laikinai aukoja kitas veiklas, tačiau plečia ateities pasirinkimų ribas. Tie, kuriems nepasiseka išplėtoti būtinų kompetencijų, netenka daugelio pasirinkimų. Įsipareigojimus tikslams, kurie palengvina trokštamos ateities pasiekimą, nesunku prisiimti, išskyrus tikriausiai ankstyvuosius siekių tarpsnius, kai pastangos atrodo sunkios, kelionė ilga, o galutinė sėkmė neužtikrinta. Įsipareigojimo sunkumų kelia tikslai, kurie iš žmonių reikalauja dirbti sunkiau, neatnešdami jiems pastebimos ar tinkamos naudos.

Nagrinėjamoje temoje telkiamas dėmesys į tai, kaip pažadai gali skatinti atlikti pasirinktus veiksmus per jų kuriamą socialinį spaudimą ir suvaržymus. Jeigu žmonės pasižada ateityje atlikti tam tikrą veiksmą ar pasiekti tikslą, įsipareigojimas taip pat sukuria motyvacinius paskatinimus, įtraukdamas savęs vertinimo įtaką. Jei yra stiprus įsipareigojimas vertingiems tikslams, reikalingų pastangų nedėjimas paprastai kelia priekaištus sau, kurie tarnauja kaip asmeninis suvaržymas, neleidžiantis išsižadėti tikslo.

Jei tikslai nesusiję su pagrindiniais asmeniniais interesais, pasižadėjimai sau lengviau panaikinami negu socialiniai pažadai. Tokiais atvejais nepasitenkinimas savimi dėl neįvykdytų ketinimų gali būti sumažintas sumenkinant tikslo svarbą, surandant pateisinamąsias aplinkybes ar atidedant sąžiningas pastangas vėlesniam laikui. Tačiau veikloje, kuri liečia esmines vertybes, asmeninis įsipareigojimas turi stiprią galią, kadangi negalėjimas gyventi pagal savo standartus sąlygoja stiprų savęs pasmerkimą. Žmonės rūpestingai įsipareigoja savo moraliniams standartams ar standartams, pagal kuriuos vertina savo pasiekimų tinkamumą.

Įsipareigojimo tikslui stipris iš dalies lems veiklai skiriamų pastangų kiekį. Jeigu pradinio įsipareigojimo lygmuo yra žemas ar pokyčių procesas turi nemalonių ypatybių, kaip paprastai ir būna, žmonėms sunku išlaikyti pastangas, nebent sudaromos palankios sąlygos jų elgesio įsipareigojimams padidinti. Būdas, kuriuo ketinimai yra patvirtinami, yra vienas iš įtaką darančių veiksnių (Kiesler, 1971). Viešas įsipareigojimas didina įsitraukimą į pasirinktą veiklą sukurdamas kitų laukimus, kad pažadėti veiksmai bus padaryti. Nesėkmė tesint pažadą reikalauja nemalonių pasiaiškinimų, o kartais sąlygoja ir rimtesnes pasekmes. Elgesio ribojimai yra silpnesni, jei ketinimai yra privatūs, kadangi neegzistuoja socialinių pasekmių, su kuriomis tektų susidurti. Įsipareigojimo tikslui laipsnis taip pat skiriasi priklausomai nuo kitų išreikšto išorinio spaudimo kiekio apsisprendžiant dėl tolesnio elgesio. Kai žmonės veikia pagal socialinius nurodymus, jie savęs nelaiko asmeniškai atsakingais už ateities tikslų pasiekimą, kadangi neturi pasirinkimo. Tačiau jei įsipareigojimas padaromas esant suvoktai pasirinkimo laisvei, savęs vertinimas priklauso nuo to, kiek atsiduota tikslui.

Pateisinimai ir įsipareigojimas tikslui. Pateisinimų poveikis veiksmams, atliekamiems savo noru ir su įsipareigojimu tikslui, nusipelno paaiškinimų dėl keleto teorinių nesutarimų šiuo klausimu. Motyvacijos sampratoje, kuri remiasi atribucijų ir kognityvaus pastovumo teorijomis (Weiner, 1972; Zimbardo, 1969a), apskritai daroma prielaida, kad kuo mažiau yra išorinių pateisinimų atlikti tam tikrą elgesį, tuo labiau įsipareigojama jo siekti. Matyt, kai žmonės turi nepakankamas išorines priežastis savo veiksmams, jie yra linkę priskirti jas vidiniam domesiui pačia veikla.

Tai, ar išoriniai pateisinimai lems, ar ne suvoktą pasirinkimą ir įsipareigojimą, priklauso nuo pateisinimo pobūdžio. Socialiniu kognityviu požiūriu įsipareigojimas kyla ne tik dėl pateisinimo trūkumo, bet ir dėl asmeniškai įtikinamų priežasčių. Skirtingi pateisinimų tipai turės skirtingą poveikį suvoktam pasirinkimui ir įsipareigojimui tikslui. Laboratoriniuose tyrimuose išoriniai pateisinimai paprastai kuriami siūlant

piniginį atlygį ar taikant priverstinį spaudimą užsiimti veikla. Galima daug lengviau priversti žmones įsipareigoti atlikti veiksmus skatinant, numatant natūralią naudą ar moraliai pateisinant, negu siūlant piniginį atlygį ar verčiant. Iš tikrųjų dauguma stipriausių įsipareigojimų ateities tikslams kyla iš įtikinamų pateisinimų. Taigi, pavyzdžiui, žmonės gali tapti karingai įsipareigoję socialinėms reformoms, juos įtikinus žmonių kančia ir institucinės nelygybės amoralumu (Bandura, 1973; Short & Wolfgang, 1972). Tie, kurie tapo žalingų socialinių tvarkų aukomis, kaip jų skausmingų patirčių rezultatą įgyja įsipareigojimą socialiniam pokyčiui. Jeigu žmonės yra spaudžiami atlikti veiklą naudojant sutartinius socialinius ir turtinius skatulius, įsipareigojimas jai išliks žemas, nebent naujos patirtys, atsiradusios dėl užsiėmimo šia veikla, suteikia svaresnių priežasčių ja užsiimti. Priklausomai nuo jų pobūdžio išoriniai pateisinimai gali didinti įsipareigojimą ateities veiksmams arba mažinti asmeninę atsakomybę už juos.

Tikslų ir tikslų pasiekimo vidinė determinacija. Dalyvavimo tikslo nustatyme laipsnis gali veikti įsipareigojimo tikslo siekiui stiprį. Jei žmonės atlieka svarbų vaidmenį pasirinkdami tikslus, jie laiko save atsakingais už judėjimą šių tikslų link ir todėl į procesą įtraukia savęs vertinimo mechanizmus. Kai tikslus paskiria kiti, individai nebūtinai priima juos ar jaučiasi įsipareigoję jų siekti, todėl ir savęs vertinimo paskatinimai už tikslo pasiekimą gali būti silpnesni, nes atlikties standartus priskiria kiti.

Priskirto ir apskritai nustatyto tikslo padariniai buvo plačiai tiriami siejant juos su darbo atliktimi (Latham & Yukl, 1975; Locke & Schweiger, 1979). Žmonės yra linkę geriau atlikti veiklą esant tikslams ir nors dalyvavimas nustatant tikslą turi polinkį didinti pasitenkinimą, jis turi mažai poveikio atlikčiai. Keletas veiksnių gali paaiškinti, kodėl leidimas žmonėms dalyvauti nusistatant tikslus nepagerina atlikties. Jeigu tikslų priskyrimas ir nustatymas dalyvaujant skatina žmones pasirinkti skirtingus tikslus, tai dalyvavimo poveikis susimaišo su tikslo lygmens variantų poveikiu. Nors ir kaip būtų, net kai tikslo lygmuo yra

vienodas, priskirti, dalyvaujant nustatyti ar net pačių nusistatyti tikslai lemia vienodą atlikties gerėjimą (Latham & Marshall, 1982). Kai tik žmonės įsitraukia į veiklą, atrodo taip, lyg pats tikslas tampa svarbesnis negu tai, kaip jis buvo nustatytas. Gali būti, kad vienašališkai nustatyti tikslai sąlygoja mažesnį įsipareigojimą negu dalyvaujant nustatyti tikslai, kai egzistuoja nenoras užsiimti veikla visa širdimi. Tuomet tampa svarbesnis įsipareigojimas per įsitraukimą.

Žmonės retai turi vieną nuomonę apie kokį nors dalyką ir svarstydami grupe retai pasiekia vieningumo. Tiems, kurių prioritetai skiriasi nuo vyraujančio požiūrio, sprendimo priėmimas dalyvaujant neatneš didesnio asmeninio nusistatymo potyrio. Kaip pažymi Locke ir Schweiger, grupės gali būti gana autokratiškos, o jų nurodymai labai priverstiniai. Be to, galimybė dalyvauti priimant grupinį sprendimą nebūtinai reiškia, kad nariai panaudos savo įtaką formuluojant grupės tikslus. Iš tikrųjų keli įtakingi nariai paprastai didžiąja dalimi lemia, kas sprendžiama. Pavaldūs nariai gali pritarti tiems sprendimams nejausdami jokio asmeninio įsipareigojimo. Taigi skirtumai tarp dalyvaujančio ir nurodančio sprendimų priėmimo yra labiau iliuziniai nei tikri, nebent yra aukštas visų dalyvaujančių kolektyvinių tikslų formulavime įsitraukimo lygmuo.

Tyrimai natūraliomis sąlygomis, kaip nustatomi tikslai, dažnai atliekami organizacijoje, kurioje veikia daug vertinančių ir kuriančių įtakų. Kai vadovai nustato tikslus su vertinančio atgalinio ryšio galimybe, kuria stiprų išorinį spaudimą pagerinti atliktį, kuris gali nustelbti vertinimo vidinės motyvacijos, atsirandančios dėl asmeninio įsipareigojimo, poveikį. Nors tikslų nustatymas savaime gerina atliktį, susirūpinimas tuo, kaip darbą įvertins kiti, ir bendradarbių našumas veikia atliktį socialinėje aplinkoje (White, Mitchell, & Bell, 1977). Todėl tai, ar asmeninis tikslų nusistatymas didina įsipareigojimą tikslui ir tikslo pasiekimo tikimybę, geriausia tirti tokiomis sąlygomis, kai žmonės nusistato tikslus, o išorinis spaudimas atlikti veiklą yra mažiausias. Jei aplinkos spaudimas yra sumažinamas, savęs vertinimo motyvuojančių veiksnių įtaka tampa akivaizdesnė.

Ketinimai ir elgesio pasidavimas valingai kontrolei

Tikslų ir ketinimų poveikį veiksmui iš dalies lemia tai, ar elgesys imlus valingai kontrolei. Veiklos, kurias norint galima lengvai padidinti ar sumažinti, gali didinti tikslų skatinamąją jėgą. Net kai nustatoma, kad tikslai gerina sunkių veiklų atliktį, lieka neatsakyta į klausimą dėl jų galios išlaikyti atlikties pasiekimus bėgant laikui. Pritaikius tikslo nustatymo strategijas organizacijose, našumas matuojamas ilgais laikotarpiais, bet, kaip minėta, tikslų skatinamasis poveikis neišvengiamai susilieja su darbo aplinkos spaudimu ir kontroliuojančio personalo sankcijomis. Dėl gausybės veiklų darbe darbuotojai turi palaikyti tam tikrą atlikties lygmenį nepriklausomai nuo to, ar asmeniškai motyvuoti taip daryti. Jeigu jų pastangos sumažės, vadovai darys spaudimą, kad būtų pasiektas bent minimaliai priimtinas našumo lygmuo. Vis dėlto įrodymai, kad tikslai didina pastangas labiau negu įprasti organizaciniai paskatinimai, patvirtina atlikties tikslų pastovų skatinamąjį poveikį (Dockstader, 1977; Latham & Kinee, 1974).

Tikslų ir ketinimų įtakos atlikčiai viršutinės ribos patikrinamos su įpročių, kurie neįprastai priešinasi pokyčiams, modeliais. Pavyzdžiui, storuliai, kurių meilė kaloringiems produktams varžo jų pastangas numesti svorio, ir alkoholikai, kurie lengvai praranda jų suvartojamo alkoholio kontrolę. Kai vidinio reguliavimo veiklos sunkiai valdomos, labiausiai tikėtina, kad tikslai turės išliekančią įtaką, jeigu nustatomi taip, kad būtų laikinai artimi elgesiui (Bandura & Simon, 1977). Taigi išliekanti tikslo nustatymo galia iš dalies priklauso nuo tikslų pobūdžio: kuo labiau nesuvaldomas elgesys, tuo didesnis aiškių, artimų ir pasiekiamų tikslų poreikis.

Kognityvus disbalansas kaip savaimis skatinamasis veiksnys

Kad būtų suprantama, kai kurie teoretikai kognityvią motyvaciją aiškino naudodami įgimto skatinamojo mechanizmo sąvoką. Pagal Piaget

(1960), žmonės yra iš prigimties motyvuoti siekti savo kognityvios raidos pažangos. Veiklų metu jie susiduria su neatitikimais tarp jų turimos schemos ir suvoktų įvykių. Dėl to atsirandanti kognityvi sumaištis skatina neatitikimo šaltinio tyrinėjimą, kol vidinė schema pakeičiama taip, kad prisitaikytų prie prieštaraujančių patirčių. Įvykiai, kurie gerokai skiriasi nuo to, kas žinoma ar ko tikimasi, per daug glumina, o tie, kurie minimaliai skiriasi, yra per daug pažįstami, kad sužadintų domesį ir tyrinėjimą. Gali būti, kad kognityvų konfliktą, kuris sąlygoja kognityvų pertvarkymą, sukelia vidutiniškai prieštaraujančios patirtys. Taigi Piaget teorija teigia, kad dėl vidutiniškai prieštaraujančių patirčių atsiradusi kognityvi sumaištis yra pagrindinis kognityvaus mokymosi savaimis skatinamasis veiksnys.

Pusiausvyros modeliai buvo empiriškai tikrinami pagal dėmesio teikiamą pirmenybę naujumui ir sudėtingumui bei reagavimą į socialines įtakas, suplanuotas taip, kad pakeistų egzistuojančius mąstymo modelius, išraiškoje. Prioritetų tyrimuose, paprastai atliekamuose su vaikais, žinomas standartas kuriamas iš pradžių kartotinai pateikiant tam tikrą dirgiklio modelį, po kurio pateikiami dirgikliai, besiskiriantys nuo pirmojo forma ar sudėtingumu. Žinomi įvykiai vaikams nesukelia daug domesio. Nors ir kaip būtų, rezultatai labiau kinta, kai yra aukšti neatitikimo tarp žinomų ir naujų įvykių lygmenys. Vaikai dažniausiai dėmesingiausi vidutiniškai naujiems ar sudėtingiems įvykiams, bet tyrimai taip pat rodo, kad kuo naujesni ir sudėtingesni yra dirgikliai, tuo labiau vaikai jais domisi (McCall & McGhee, 1977). Wachs (1977), apžvelgęs daug literatūros šia tema, nepateikia nei stiprių, nei nuoseklių įrodymų, kad vidutiniškai prieštaringam dirginimui labiausiai teikiama pirmenybė ar kad ji labiausiai skatina kognityvų mokymąsi. Šią išvadą sušvelnina abejonės dėl to, ar neatitikimo lygmenys buvo tinkamai operacionalizuojami, palyginti su dalyvių kognityviomis schemomis.

Kol tikslinami iš anksto egzistuojančių kognityvių standartų nustatymo ir apibrėžimo, kurie įvykiai yra minimaliai, vidutiniškai ar maksimaliai prieštarauja jiems, objektyvūs kriterijai, vidinės motyvacijos

pusiausvyros modelis savaime lengvai nepasiduoda empiriniam tikrinimui. Gerokai per dažnai arba kognityvūs standartai, arba neatitikimai, arba abu yra veikiau vertinami intuityviai nei iš anksto objektyviai matuojami. Šie procedūriniai neaiškumai leidžia lengvai atmesti rezultatus, kurie neatitinka teorinių laukimų. Kai smalsumas stiprėja kartu su didėjančiu dirginimo naujumu ir sudėtingumu, prieštaringi dirgikliai paprasčiausiai iš naujo apibrėžiami kaip patenkantys į tarpines ribas. Jei labai naujomis veiklomis užsiimama tol, kol jos įvaldomos, yra polinkis su tuo susijusį išmokimą atmesti kaip „paviršutinišką". Jeigu vidutinių neatitikimų tarp supratimo ir įrodymų neužtenka, kad būtų sužadintos ir palaikytos pastangos pasikeisti, neatitikimas vertinamas kaip nesamas optimalumas. Kai kurie pusiausvyros modelio šalininkai pridėjo papildomus apibrėžimo žodžius, dėl kurių jį sunku patikrinti, net jeigu neatitikimo lygmenys yra tinkamai operacionalizuojami. Langer (1969) teigia, kad kognityvų sumišimą vaikai veikiau susikuria spontaniškai, nei jį išoriškai aktyvuoja prieštaraujantys įvykiai, kurie veiksmingai skatina kognityvų pokytį. Be to, manoma, kad kognityvus konfliktas dažnai yra pasąmoningas, o tai jį daro dar mažiau prieinamą tyrimams. Postuluojamo neatitikimo skatinamojo veiksnio negalima patikrinti, nebent pateikiami nepriklausomi asmeninės sumaišties matavimai.

Neatitikimo tarp vidinių schemų ir išorinių įtakų matavimas kelia mažiau sunkumų su vyresniais vaikais, kadangi galima patikrinti, ką jie žino, o teorija tiksliai apibrėžia laipsniškus mąstymo lygmenis. Tokiuose tyrimuose, kurie tyrinėja kognityvų pokytį dėl prieštaraujančios įtakos, kognityvus konfliktas sukuriamas vaikams trumpai pateikiant požiūrius su laipsniškais neatitikimais, kurie prieštarauja jų turimiems. Kai kurie tyrėjai nustatė, kad vaikai yra labiau linkę įsisavinti požiūrius, kurie apima tik mažus perėjimus nuo turimų, negu tuos, kurie yra labai prieštaringi (Rest, Turiel, & Kohlberg, 1969; Turiel, 1966). Kiti nustatė, kad labiau prieštaraujančios įtakos tiek pat ar net veiksmingiau skatina kognityvius pokyčius (Arbuthnot, 1975; Matefy & Acksen, 1976; Walker, 1982). Kupfersmid ir Wonderly (1982)

atkreipia dėmesį į kitus sąvokinius ir empirinius sunkumus, susijusius su pusiausvyros modeliu. Nors motyvaciniai skatuliai, ko gera, atsiranda dėl kognityvaus konflikto tarp turimų įsitikinimų ir situacijų, su kuriomis susiduriama, perteiktos informacijos, stebėtinai mažai pastangų buvo įdėta, kad būtų galima patikrinti priežastinius ryšius tarp prieštaringų įtakų, vidinio konflikto rodiklių ir naujo supratimo ieškojimo. Tie menki įrodymai, egzistuojantys šiuo klausimu, rodo, kad prieštaraujančios įtakos skatina kognityvius pokyčius, bet pokyčiai atrodo nesusiję su kognityvaus konflikto lygmeniu (Zimmerman & Blom, 1983). Prieštaringos pažiūros, kurios nepaliekamos nuošaly ar kitaip nepateisinamos, gali duoti impulsą tyrimams, tačiau pastarieji atradimai kelia klausimą, ar reikalingas vidinis konfliktas žinioms įgyti. Žinoma, egzistuoja daug kitų žinių ir mąstymo įgūdžių gerinimą skatinančių veiksnių.

Paprasčiausias parodymas, kad vaikams nusibosta tai, ką jie jau žino, ir kad jiems lengvai atima drąsą informacija, kuri viršija jų kognityvaus apdorojimo gebėjimus, yra įprastas dalykas, kuriam paaiškinti nereikia sudėtingo savaimio skatinančio neatitikimo mechanizmo. Tačiau domesio sužadinimas anaiptol neapsiriboja įvykiais, kurie tik šiek tiek skiriasi nuo to, ką asmuo jau žino. Be to, vien vidutinis patirčių prieštaringumas neužtikrina kognityvaus išmokimo. Kalbant apie motyvacijos, atsirandančios dėl kognityvios pusiausvyros nebuvimo, pedagogines išvadas, jos yra tokios pat, kaip ir bet kurioje teorijoje: vaikai gali lengviausiai išmokti tai, kas tik nežymiai skiriasi nuo to, ką jie jau žino ar gali padaryti.

Yra kelios priežastys, kodėl tokios rūšies, kurią aptariame, savaime motyvacine sistema reikėtų kiek abejoti. Savaimiu vidiniu skatinamuoju veiksniu paaiškinama daugiau, negu buvo kada nors ištirta. Jeigu skirtumai tarp suvoktų įvykių ir psichinių struktūrų būtų iš tiesų savaime motyvuojantys, mokymasis nesilpnėtų ir būtų daug neišrankesnis negu iš tikrųjų yra. Dažniausiai žmonės neužsiima dauguma veiklų, kurios vidutiniškai skiriasi nuo to, ką jie žino ar gali daryti. Tiesą sakant, jeigu juos veikti motyvuotų kiekvienas vidutiniškas prieš-

taringas įvykis, su kuriuo susiduria kasdieniame gyvenime, jie būtų greitai perkrauti dėl nesuskaičiuojamų kognityvaus pokyčio poreikių. Veiksmingas funkcionavimas reikalauja selektyvaus dėmesio sutelkimo ir tyrinėjimo. Mokytoją siekti geriau suprasti tai, kaip vaikai išmoksta, gali skatinti mokymo nesėkmės, bet jis nelabai domėsis tuo, kaip įgyti žinių apie vidaus degimo variklį, jei turės mechaninių sunkumų su automobiliu. Išskirtiniai intelektiniai laimėjimai pasiekiami per atsidavimą vienam tikslui, kai neatsižvelgiama į gausybę keblių padėčių, su kuriomis susiduriama kitose kasdienio gyvenimo situacijose. Susidūrę su prieštaravimais tarp faktų ir savo suvokimo, žmonės dažniau neatsižvelgia į „faktus" ar juos naujai interpretuoja, o ne keičia mąstymo būdą. Jeigu juos skatintų įgimtas akstinas žinoti, jie visi turėtų labai gerai nusimanyti apie juos supantį pasaulį ir nuolat judėti aukštesnių mąstymo lygmenų link. Nepanašu, kad įrodymai tai patvirtintų.

Socialiniu kognityviu požiūriu žmonės funkcionuoja kaip aktyvūs savo pačių motyvacijos agentai. Vertinamoji vidinė motyvacija per kognityvų lyginimą reikalauja skirti asmens žinių standartus ir asmens trokštamus žinių standartus. Būtent pastarieji kartu su suvokta savasties veikme daro atrenkamąją įtaką, dėl kurios daugeliu veiklų bus aktyviai užsiimama. Troškimų standartai lemia, kurie neatitikimai yra skatinamieji ir kurias veiklas žmonės stengsis įvaldyti. Prisiminkime, kad vidinės motyvacijos stiprio kreivė svyruoja priklausomai nuo neatitikimo tarp standartų ir pasiekimų lygmens: santykiškai lengvi standartai yra nepakankamai keliantys iššūkį, kad sužadintų didelį domesį ar pastangas; vidutiniškai sunkūs palaiko dideles pastangas ir kelia pasitenkinimą dėl tarpinių tikslų pasiekimo; o standartai, gerokai pranokstantys asmens galimybes, gali būti demotyvuojantys, nes atima drąsą ir sukelia negebėjimo potyrį. Reikia pažymėti, kad nors vidinė motyvacija turi didelę svarbą, ji yra tik vienas iš keleto kompetencijų raidos skatinimo šaltinių. Kognityvūs ir elgesio įgūdžiai, kurie leidžia žmonėms valdyti aplinką, greitai tobulinami dėl jų apibendrinamosios vertės. Atskirtas pusiausvyros modelio kognityvizmas, kuris žmones vertina kaip iš esmės besistengiančius pasiekti mąstymo harmoniją,

sumenkina faktą, kad mąstymas yra veiksmingų transakcijų su aplinka orientavimo įrankis. Mintijimo įgūdžiai turi platesnį tikslą nei mažinti kognityvios sistemos sutrikimus. Prie kognityvių kompetencijų socialinės kilmės ir socialinės funkcijos klausimų grįšime vėliau.

KOGNITYVI RAIDA

Įprasti pokyčiai, kurių atsiranda kognityvių kompetencijų raidos metu, kelia didelį domesį ir ginčus raidos psichologijoje. Raidos teoretikai, kurie pritaria fiksuotų stadijų teorijoms, kognityvią raidą aprašo kaip tipologinių pokyčių, atsirandančių nekintamoje abstrakčių, visuotinių mąstymo būdų eilėje, seką. Piaget teorija patvirtina šį požiūrį (Piaget, 1950; Piaget & Inhelder, 1969). Sensomotorinės stadijos, kuri apima pirmuosius dvejus gyvenimo metus, metu vaikai išmoksta percepcinių-motorinių koordinacijų, kad objektai aplinkoje egzistuoja net tuomet, kai jų nesimato, ir kad jų veiksmai gali veikti aplinką. Kita stadija, trunkanti nuo dvejų iki septynerių metų, yra apibūdinama priešoperaciniu mąstymu. Šios stadijos metu kalba sudaro galimybes vaikams vartoti žodžius, kad apibūdintų įvykius, tačiau jų mąstymas yra egocentriškas ir jį lengvai veikia fizinė išvaizda. Kadangi vaikai nesupranta taisyklių ir mąstymo operacijų, jiems trūksta gebėjimo generalizuoti ir klasifikuoti, kuris reikalauja jungti informaciją. Po to einančioje konkrečių operacijų mąstymo stadijoje – nuo septynerių iki vienuolikos metų – vaikai gali abstrahuoti ir generalizuoti iš detalių, tačiau jų mintijimas vis dar yra artimai susijęs su konkrečiais įvykiais. Galutinėje raidos stadijoje, formalių operacijų mąstymo etape, kuris paprastai, nors ne visuotinai pasiekiamas penkiolikos metų amžiuje, individai geba visiškai abstrakčiai, logiškai samprotauti. Kognityvios raidos apibūdinimas tokia sąvokine sistema kilo iš loginės struktūros modelio, kurio varomoji jėga yra kognityvaus pastovumo skatulys.

Perėjimas nuo konkretaus prie abstraktaus mintijimo neabejotinai apibūdina kai kurias kognityvios raidos ypatybes. Nors ir kaip būtų, pokyčiai kognityviame funkcionavime yra įvairesni ir norint juos pasiekti reikia ne vien intrapsichinio savaimio reguliuotojo. Kognityvi raida apima daugiaaspektes raidos sekas, kurios dažnai prasideda ir tęsiasi įvairiais laikotarpiais. Kognityvus funkcionavimas remiasi žinių struktūromis ir kognityviais įgūdžiais, reikalingais surasti svarbią informaciją, ją keisti į pateiktį atmintyje ir dirbti su ja pasirinktais tikslais. Skirtingos veiklos lemia skirtingus žinių ir sprendimo taisyklių tipus. Be to, užduotys skiriasi pagal tai, ar daug jas atliekant naudojamasi įvairiais kognityviais įgūdžiais. Taigi net maži užduočių struktūros pokyčiai gali keisti tai, kaip tikras kognityvias kompetencijas turintis vaikas atliks veiklą. Žinių struktūros ir kognityvūs įgūdžiai plėtojasi bėgant laikui, tačiau ne visi tuo pačiu metu kaip vienetinės stadijos. Kognityvių sistemų pertvarkymo būdai taip pat skiriasi. Kognityvus mokymasis yra skatinamas per mokymą, modeliavimą ir atgalinį ryšį apie atliktį ir neapsiribojama neorientuoto veiksmo prieštaraujančių patirčių įtaka. Dauguma kognityvių įgūdžių ir struktūrų, naudojamų kasdieniuose užsiėmimuose, yra veikiau socialiai ugdomi, negu patys nesocialiai keičiasi.

Atskiros visuotinės struktūros ar savitos kognityvios kompetencijos

Iš tikrųjų visose kognityvios raidos teorijose daroma prielaida, kad vaikai augdami vis labiau įgunda abstrakčiai samprotauti. Jas taip pat vienija požiūris, kad gebėjimas išskirti taisykles ir simboliškai manipuliuoti informacija leidžia numatyti intelektinio funkcionavimo lygmenį. Būtent nuomonė, kad mąstyme vyksta atskiri visuotiniai pokyčiai, yra ginčijama ir tapo didėjančios kritikos iš kelių pusių objektu. Kai kurie autoriai abejoja stadijų aiškinamąja verte, remdamiesi tuo, kad jos nėra identifikuojamos nepriklausomai nuo intelektinės atlikties tipų, kuriuos neva jos paaiškina (Brainerd, 1978). Pritrūksta logikos, kai kognityvios stadijos susiejamos su mąstymo stiliais, o tada pasitel-

kiamos kaip panašius mąstymo stilius lemiantys veiksniai. Parodymas, kad konkrečiai mąstantys asmenys yra linkę mąstyti konkrečiai atlikdami susijusias užduotis, o abstrakčiai mąstantys yra linkę mąstyti abstrakčiai, atskleidžia, kad mąstymo įgūdžiai turi šiek tiek bendro, bet tai vargu ar įrodo stadijų struktūrą esant mintijimo atliktis reguliuojančia sistema.

Mėginimai patikrinti stadijų teoriją susiduria su sunkumais, nebent teorija susieja stadijų struktūras su galimomis identifikuoti sąlygomis, kurios jas sukelia. Tuomet struktūrų priežastinį indėlį galima patikrinti keičiant sąlygas, kurios jas sukuria, ir matuojant, ar atsirandantys kognityvaus funkcionavimo pokyčiai atitinka tai, ką numato teorija. Piaget teorija savaime netinka tokiai patikimai empirinio tikrinimo formai. Taip yra todėl, kad manoma, jog kognityvias stadijas lemiantys veiksniai apima sudėtingas sąveikas tarp brendimo ir patyrimo veiksnių, kurie veikia ilgą laiką, ir jų negalima nei tiksliai apibrėžti, nei sistemingai sukelti.

Sėkmingi mąstymo būdai laikui bėgant pasireiškia spontaniškai per įprastas patirtis ir tam nereikia jokių savitų aplinkos sąlygų. Susidūrę su neapibrėžtais ir negalimais sukelti stadijas lemiančiais veiksniais, tyrėjai, dirbantys su šiuo teoriniu požiūriu, užbaigia darbus tuo, kad pagal intelektinę atliktį nustato kognityvias stadijas arba – dar dažniau – paprasčiausiai naudoja amžių kaip kognityvios raidos stadijos rodiklį, remdamiesi prielaida, kad tam tikri mąstymo būdai pasireiškia konkrečiame amžiuje. Kadangi daugelis veiksnių keičiasi kartu su amžiumi, itin neaišku, kas tiksliai keičiasi tarp amžiaus grupių ir kokios su amžiumi susijusios kryptys ir veiksniai atsispindi.

Psichoanalitinė teorija pateikia pirmiau minėtą pavyzdį, kaip negalimų sukurti raidą lemiančių veiksnių iškėlimas sutrukdė vykdyti tokius eksperimentinius tyrimus, kurie leistų geriau suprasti aptariamą reiškinį. Tarkime, modeliavimo reiškinio psichoanalitinė teorija. Šiuo požiūriu dvi sąlygų grupės skatina vaikus įsisavinti suaugusiesiems būdingus bruožus (Freud, 1925, 1948). Yra tikima, kad su tuo susijusi identifikacija atsiranda dėl gresiančio meilės praradimo, kuris skatina

vaiką įsisavinti tėvams būdingus bruožus. Gynybinėje identifikacijos formoje, kuri daugiausia taikoma berniukams, oidipinis nerimas dėl kastracijos už kraujomaišiškas svajones apie motiną ir konkurencinius jausmus tėvui mažinamas mėgdžiojant bauginančiam tėvui būdingas savybes. Pavyzdžiui, remiantis šiais dviem prototipiniais modeliavimą lemiančiais veiksniais, jaunuolio beisbolo žaidėjo mėgdžiojimas reikalautų arba gresiančio meilės iš raumeningo modelio praradimo, arba oidipinio susitapatinimo su jo sutuoktine. Jau matėme, kad egzistuoja daug lengvesni, patikimesni ir našesni būdai modeliavimui skatinti.

Kadangi nei katetinių ryšių, nei oidipinio komplekso negalima sukurti kontroliuojamomis sąlygomis, modeliavimo reiškinio eksperimentinei analizei toks teorinis požiūris užkirto kelią. Koreliaciniai tyrimai, kuriais pasikliovė tyrėjai, turėjo tiek daug metodologinių sunkumų, jog buvo sunku gauti empirinių įrodymų, kad būtų pagrįstas šios modeliavimo teorijos validumas (Bandura, 1969b, 1973; Bronfenbrenner, 1958). Tik kai modeliavimas buvo suvokiamas kaip valdomas teoriniu požiūriu galimų sukelti sąlygų, buvo surinktas didelis informacijos, susijusios su modeliavimą lemiančiais veiksniais, tarpininkaujančiais mechanizmais ir skirtingais modeliavimo padariniais, kiekis. Ji suteikė kryptį veiksmingų žmogaus kompetencijas lavinančių modeliavimo procedūrų raidai (Rosenthal & Bandura, 1978). Eksperimentinis požiūris į kognityvią raidą nereiškia, kad kognityvus pokytis gali ar turi įvykti per kelias valandas. Eksperimentinis raidos tyrimas gali sistemiškai tirti kognityvių kompetencijų augimą kaip skirtingų sąlygų, taikomų ilgam laiko tarpui, funkciją.

Kognityvios stadijos, matyt, apima kokybiškai skirtingus mąstymo būdus, kurie kiekvienoje stadijoje yra pastovūs. Aukštesnės stadijos pasiekiamos, kai transformuojamos žemesnės. Vis dėlto sluoksniuoto mąstymo vienodumo prielaida neatitinka empirinių duomenų. Kognityvaus funkcionavimo lygmuo paprastai skiriasi tarp skirtingų turinio sričių (Feldman, 1980). Dėl skirtingų patirčių ir supratimų žmonės konkrečiai mąsto apie vienus dalykus, bet abstrakčiai apie kitus. Be to, jų mąstymo būdas gali skirtis net tarp skirtingų to paties

kognityvaus įgūdžio matavimų. Pavyzdžiui, vaikų tvermės sprendimas apie tai, ar kiekiai išlieka pastovūs keičiantis formai, priklauso nuo to, kokia medžiaga yra naudojama tvermės tyrime (Brown & Desforges, 1979; Uzgiris, 1964). Kognityvaus funkcionavimo lygmens svyravimai negali atsirasti dėl vienodo mąstymo struktūros. Flavell (1978b) gerai apibendrino šį daugiaformiškumą, sakydamas, jog „kad ir kaip mes norėtume, kad būtų kitaip, žmogaus kognityvus augimas gali būti paprasčiausiai per daug atsitiktinis, daugialypis ir heterogeninis – per daug įvairūs raidos mechanizmai, keliai ir tempai, kad jį galėtų tiksliai kategorizuoti bet kokia Piaget tipo stadijų teorija" (p. 187).

Kita stadijų teorijos prielaida ta, kad kognityvūs pokyčiai sukuria pastovią seką, kuri prasideda konkrečiais mąstymo būdais ir baigiasi abstrakčiomis mąstymo formomis. Socialinės įtakos gali paveikti pokyčių atsiradimo tempą, tačiau jos nekeičia sekos eiliškumo. Beveik kiekviena teorija pritartų, kad konkrečių įvykių supratimas įvyksta pirmiau nei atsiranda jų abstrakcijos. Iš tiesų, kaip pažymi Hamlyn (1971), kadangi supratimo raida vyksta nuo konkretaus prie abstraktaus, yra nesuvokiama, kad šis sekos tipas galėtų būti kitoks, nebent daroma prielaida, kad yra įgimtas gabumas rafinuotoms idėjoms. Tačiau perėjimas nuo konkretaus prie abstraktaus yra tik viena iš raidos dimensijų, formuojančių kognityvaus mokymosi sekas. Panašiai raidos eigos apibūdinimas kaip pokyčio nuo paprastų prie sudėtingų įgūdžių mažai ką išskirtinio tepasako, kadangi būtų sunku rasti kitaip teigiančią teoriją.

Kognityvus funkcionavimas apima žinias, iš kurių dauguma yra specializuotos, ir kognityvius įgūdžius jomis operuoti. Dauguma intelektinių veiklų apima hierarchines sekas, kuriose sudėtiniai kognityvūs įgūdžiai formuojami per paprastesnių įgūdžių integraciją. Tai nėra paprasčiausias kaupimo procesas, kadangi jau įgytos žinios ir įgūdžiai gali būti taikomi įvairioms naujoms integracijoms. Kadangi įgūdžiai yra hierarchiškai struktūruoti, jų įgijimo sekos būtinai laikosi eiliškumo. Pavyzdžiui, rašytojai negali kurti esė dar neišmokę žodžių. Su šiuo sunkumu susijęs teorinis klausimas yra ne dėl hierarchinės organizacijos,

bet dėl hierarchinių struktūrų pobūdžio ir ištakų: ar jos yra natūralus mąstymo būdų atsiskleidimas, ar jas lemia kognityvių veiklų struktūra? Feldman (1980) įtikinamai tvirtina, kad naudingiau ieškoti įgimto eiliškumo užduočių sričių struktūroje negu vaikų psichikoje.

Skirtingos kognityvios sritys turi savas optimalias mokymosi sekas. Kognityvaus funkcionavimo įvairovės pripažinimas skatina žinių struktūrų, jas formuojančių sprendimo taisyklių ir skirtingų reikalavimų suvokimo, pateikties, organizavimo ir atminties daliniams procesams psichologinę analizę. Formalių operacijų mąstymo mokymasis nesibaigia paauglystėje – kognityvios raidos galutinė būsena Piaget teorijoje užtikrina intelektinius pasiekimus, kad ir kokios formos jie būtų. Tiesą sakant, Piaget siūlomos kognityvios stadijos prastai leidžia numatyti suaugusiųjų kognityvų funkcionavimą (Tumblin & Gholson, 1981). Skirstymas pagal kognityvias stadijas nedaug tepadeda numatant suaugusiųjų pasiekimus atliekant kognityvias užduotis ir yra dideli skirtumai tarp individų, kategorizuojamų kaip esančių toje pačioje kognityvioje stadijoje, pasiekimų.

Raidos sekų įvairovę ir jų kintamą laikiną modeliavimą patvirtina daugybė gyvenimo trukmės kognityvaus funkcionavimo tyrimų (Baltes, 1982; Schaie, 1979). Per gyvenimą kai kurios kognityvaus funkcionavimo formos didėja, kitos – mažėja, o trečios išlieka santykiškai pastovios. Šią kognityvaus funkcionavimo įvairovę labiau veikia socialiniai veiksniai nei biologinis amžius iki tol, kol labai pasenstama ir fizinės sistemos pasiduoda. Platesnis požiūris į kognityvią raidą teikia reikšmę daugeliui svarbių, bet nepaisomų kognityvaus funkcionavimo metmenų, kurie pasireiškia profesinių, pašalinių užsiėmimų ir socialinių kompetencijų augimu. Šie kognityvūs pasiekimai reikalauja sričiai savitų žinių išmokimo kartu su savitomis sprendimo taisyklėmis. Mintijimo taisyklės, kurias vaikai susikuria, kad įvertintų kiekybių pastovumą, negali mums daug pasakyti apie tai, kaip gydytojai įgyja diagnostinio mintijimo profesionalumą. Taisyklių mokymosi ir mintijimo sprendžiant uždavinius daliniai procesai turi bendrumų, tačiau nėra vienos taisyklės, kuri pateiktų skirtingų sričių žinias.

Socialiniai kognityvią raidą sąlygojantys veiksniai. Socialinių veiksnių įtaka kognityvių kompetencijų raidai susilaukia mažai dėmesio Piaget teorijoje ir moksliniuose darbuose. Šis nepaisymas yra suprantamas, atsižvelgiant į tai, kad teorija, besiremianti biologinio augimo modeliu, kognityvų pokytį aprašo kaip didžiąja dalimi priklausomą nuo organizmo brendimo, kuriam padeda informacija, gaunama iš įprastų veiklų, bet kitais atžvilgiais reikalaujantį mažai specializuotos patirties, kad būtų įgyvendinamas. Tad teorija mažai pasako apie savitus kognityvias stadijas sąlygojančius veiksnius, bet daug apie tai, kaip kognityvios stadijos valdo intelektinį funkcionavimą.

Piaget raidos teorijos šalininkų požiūriu, brendimo veiksniai ir savęs atskleidimo patirtys, atsirandančios tada, kai vaikai yra pasirengę jas suprasti, lemia kognityvų augimą. Specializuotu mokymu negalima iš esmės pakeisti jų mąstymo (Duckworth, 1979). Jie turi patys išsiaiškinti, ar jų įsitikinimai neatitinka jų veiksmų rezultatų, ir išspręsti šį kognityvų konfliktą pakeisdami mąstymą. Taigi šis pokyčio procesas didžiąja dalimi yra intrapsichinis dalykas, kuriam socialinė įtaka geriausiu atveju turi antrinį poveikį. Kitų požiūriai, jei jie suvokiami kaip skirtingi, gali sukelti kognityvų konfliktą, bet nepakeis mąstymo stiliaus.

Socialiniu kognityviu požiūriu socialiniai veiksniai turi įtakingą vaidmenį kognityviai raidai, ir kompetencijos siekis yra patikėtas veikiau kintamam skatinamųjų veiksnių rinkiniui nei vien kognityvaus nerimo skatuliui. Sąlyginė priklausomybė tarp tam tikrų įvykių yra tiek struktūruota, kad yra aiškiai matoma tarp neįprastos daugybės galimų aplinkybių. Šių ryšių tipus fiziniame pasaulyje galima suprasti per pasikartojančias patirtis ir tam nereikia socialinio tarpininko. Kadangi faktiškai visi numesti objektai nukris kiekvienu atveju, kiekvienoje kultūroje toks pastovus taisyklingumas greitai sukelia beveik universalų Žemės gravitacijos supratimą. Tačiau, kaip gana išsamiai aiškina Feldman (1980), didelės dalies žinių, kurių žmonėms reikia, kad jie pakankamai gerai funkcionuotų įvairiuose profesiniuose, laisvalaikio ir socialiniuose užsiėmimuose, išmokimas didžiąja dalimi priklauso nuo

savitų, o ne nuo nuasmenintų, universalių mokymosi sąlygų. Daugu-ma šios vertingos informacijos buvo sukurta ir perduota socialiai. Pa-vyzdžiui, modeliai, kurie vaidina svarbų vaidmenį vaikų gyvenimuose, paprasčiausiai nesukelia kognityvių sumaiščių. Jie tarnauja kaip būti-ni žinių šaltiniai, kurie prisideda prie to, ką ir kaip vaikai mąsto apie skirtingus dalykus. Vaikų intelektinė raida būtų stabdoma, jeigu jie negalėtų pasinaudoti kiekvienos funkcionavimo srities žinių paveldu ir vietoj to turėtų atrasti jų trupinėlius per jų pačių veiklos trikdymus.

Buvo dedama pastangų nustatyti, ar mintijimo įgūdžių, kurių vai-kui trūksta, modeliavimas suteikiant žinių ar sukeliant kognityvų kon-fliktą, kuris skatina mąstymo pokyčius, kad būtų išspręsti neatitikimai, keičia jo mintijimo lygmenį. Daugelyje šių tyrimų buvo domimasi tvermės dėsniu, kuris atspindi vaiko gebėjimą atpažinti, kad tam tikra savybė išlieka ta pati, nepaisant išorinių pokyčių, kurie priverčia ją at-rodyti kitaip (pavyzdžiui, vandens kiekis yra toks pat nepriklausomai nuo to, ar jis supiltas į žemą ir plačią taurę, ar į aukštą ir siaurą). Ma-žas vaikas yra linkęs vertinti dalykus remdamasis jų išvaizda. Tikslaus mintijimo modeliavimas sukelia atitinkamą vaikų kognityvų pokytį, nepriklausomai nuo to, ar buvo pridedama dalykų, kurie padidintų kognityvų konfliktą (Charbonneau & Robert, 1977; Lefebrve-Pinard & Reid, 1980). Modeliavimas, kuris veiksmingai perteikia sprendimo priėmimo abstrakčias taisykles, gerina vaikų mintijimo įgūdžius nepri-klausomai nuo to, kiek jiems gali būti iškilę vidinių konfliktų (Zim-merman & Blom, 1983). Šie rezultatų pavyzdžiai rodo, kad kognity-vių įgūdžių mokymąsi labiau veikia suteiktų žinių kiekis nei vidinės pusiausvyros nebuvimas. Žmonės neturi laukti, kol patirs vidinį kon-fliktą, kad siektų žinių ir pagerintų kognityvius įgūdžius. Jie išsiugdo kompetencijas dėl laukiamos socialinės naudos, dėl gyvenimo įvykių kontrolės, kurią leidžia įgūdžiai, tam, kad pasiektų vidinius standartus ir išspręstų keblumus.

Buvo pateikta pakankamai patvirtinimų, kad abstrakčios mintijimo taisyklės modeliuojant ar tiesiogiai mokant gerina vaikų, kurie tariamai nepasiekė pasiruošimo pasinaudoti tokia socialine patirtimi

stadijos, kognityvius įgūdžius (Brainerd, 1978; Robert, 1981; Rosenthal & Zimmerman, 1978). Kad šie rezultatai nebūtų atmesti kaip paprasčiausio mėgdžiojimo įrodymai, turi būti pažymėta, kad kognityvios atliktys atitinka griežtus tikro supratimo kriterijus. Vaikai daro tikslius sprendimus, jie paaiškina savo sprendimų priežastis, pritaiko mintijimo įgūdžius naujoms ar nežinomoms užduotims suformuodami mintijimo taisyklę ir išlaiko įgytas kompetencijas bėgant laikui. Be to, vaikų, kurie įvaldė abstrakčias mintijimo taisykles modeliavimu, kognityvi atliktis skiriasi nuo tų, kurie jas įsisavina spontaniškai per kasdienes patirtis (Kaneko, Tanaka, & Matsui, 1983; Sullivan, 1967). Šių besikaupiančių įrodymų lengvai neatmesi pateikdamas tautologinius argumentus, kad kognityvus pokytis yra lėtas procesas, todėl jeigu mokymo įtaka sukelia kognityvius pokyčius per trumpą laiką, pokyčiai negali būti „tikri". Žinoma, galima rasti aplinkybių, kur paviršutinės įtakos sukelia ribotą pokytį. Bet būtent tyrimai, kurie pateikia tvirtesnę mokymų reikšmę, įtikinamiausiai kalba apie tai, ar mintijimo įgūdžiai gali būti socialiai ugdomi.

Pateikus kognityvaus funkcionavimo socialinės determinacijos įrodymų, turi būti pasirūpinta, kad klaidingos atliktys nebūtų per greitai priskirtos kognityviems trūkumams. Tai, kaip lengvai kognityvus pokytis yra pasiekiamas, atspindi tiek mokymo, tiek mokinių gebėjimų tinkamumą. Patobulinti mokymo metodai, kurie visiškai atsižvelgia į mokymąsi valdančius dalinius procesus, didina kognityvių įgūdžių įsisavinimo tempą. Tai nereiškia, kad bet kokio amžiaus vaikus galima visko išmokyti. Bet koks mokymasis reikalauja tam tikrų išankstinių gebėjimų. Kyla klausimas, ar kognityviam pokyčiui atsirasti būtini dalykai, dėl kurių buvimo visos teorijos sutinka, yra saviti kognityvūs įgūdžiai, ar laipsniškos kognityvios struktūros.

Piaget raidos teorijos šalininkai pritaria požiūriui, kad kognityvus pokytis reikalauja subrendimo ir besikaupiančių spontaniškų patirčių, todėl trunka ilgai. Taigi kognityvias kompetencijas, sukurtas specializuotu mokymu, jie linkę laikyti įtartinomis, nors kognityvaus sumanumo pasireiškimai atitinka tikslius tikrojo supratimo kriterijus. Ty-

rimai, sumodeliuoti tam, kad būtų galima suprasti vaikų mokymosi potencialą ir kognityvaus funkcionavimo dalinius procesus, yra dažnai menkinamai pavadinami „amerikietišku" susirūpinimu dėl greitėjančio pokyčio. Tiesą sakant, kognityvių kompetencijų įgijimas yra tiriamas eksperimentiškai ne dėl pragmatinio tikslo skubinti vaikus pereiti „stadijas", bet siekiant pagerinti žinias apie kognityvų funkcionavimą lemiančius veiksnius ir jo procesus.

Socialinės raidos vaizdavimas kaip spontaniško savęs atradimo judėjimo aukštesnių intelekto stadijų link sužadina patrauklų socialiai išlaisvinto tyrinėjimo vaizdinį. Vis dėlto retai nuodugniau svarstomas ribojantis stadijų doktrinų pobūdis. Tokie požiūriai susieja vaikus su iš anksto nustatytais tipais, taip lengvai pasiduodančiais socialiniam stereotipizavimui pagal stadijų klasifikaciją. Kai vaikai suskirstomi į kategorijas, į juos veikiau žiūrima kaip į kategorijų stereotipus negu pagal jų žinių ir kognityvinių įgūdžių individualumą. Dėl to klasifikavimas dažniau duoda daugiau žalos nei naudos.

Teorijos ir socialinė praktika, be tipologinio stadijų mąstymo, tiria kognityvios raidos galimybes ir kognityvaus funkcionavimo įvairovę, tinkamai atsižvelgdamos į kognityvius ribojimus ir vienodumus. Nukreiptu mokymusi vaikai gali įvaldyti sąvokinius įrankius, reikalingus naujoms žinioms įgyti ir intelektiniam elgesiui įvairiose situacijose, su kuriomis jie susiduria savo kasdieniame gyvenime, sukurti. Kai kognityvių kompetencijų ugdymas pasitelkiant mokymo priemones klaidingai vaizduojamas kaip vaikų skubinimas pereiti kognityvias stadijas, nukreiptas mokymas laikomas pražūtingu. Stadijų teorijos pasitarnauja pateisinant silpnas mokymo programas, kurios turėtų skatinti intelektinę raidą. Kognityvaus mokymosi stoka lengvai priskiriama „kognityvaus pasirengimo" trūkumui. Kaip pastebėjo Sullivan (1969), užuot kūrę palankią mokymuisi aplinką, kai kurie stadijų doktrinų sekėjai yra linkę laukti, kol vaikai taps pasirengę mokymuisi. Daugeliui gali tekti ilgai laukti.

Piaget teorija pabrėžia spontanišką mokymąsi veikiant, pritaikant turinį prie kognityvaus pasirengimo ribojimų ir vengiant socialiai nu-

kreipto mokymo. Tačiau kitais atžvilgiais ji siūlo nedaug aiškių pedagoginių nurodymų. Kai palyginami rezultatai, gauti pritaikius skirtingus mokymo požiūrius, Piaget teigtas veiksmu paremto mokymosi pranašumas nėra patvirtinamas (Brainerd, 1978; Lawton & Hooper, 1978). Kad ir kaip būtų, jų santykiškos veikmės klausimas nėra taip lengvai empiriškai išsprendžiamas, kadangi intelektinio pokyčio matavimai gali būti ginčijami kaip netinkamai atspindintys kritines kognityvias funkcijas, be to, gali būti abejojama mokymo programų grynumu. Lengva suskaidyti pozicijas teorinėje paskaitoje, tačiau praktikoje sunku griežtai išlaikyti padėtį, kad žinios būtų išmokstamos per veiksmą, o ne rodant ar pasitelkus kitas vaizdines priemones. Praktikoje socialiai nukreiptas mokymasis skatina savanorišką tyrinėjimą, o vadinamasis spontaniškas savarankiškas atradimas neišvengiamai pasitelkia daugelį mokymo priemonių. Taigi kognityvią raidą plačiai skatina daugelis jau aptartų veiksnių ir mechanizmų, kurie paprastai įtraukti į programas, paremtas skirtingomis teorijomis.

MORALINIS SPRENDIMAS

Moralinio mintijimo sritis taip pat iliustruoja skirtingus stadijų teorijos ir socialinės kognityvios teorijos požiūrius į kognityvią raidą. Stadijų teoretikai daro prielaidą, kad skirtingi moralinio mąstymo tipai atsiranda kaip integruotos visumos pertraukiamose stadijose, sudarančiose pastovią seką. Piaget (1948) pasisako už raidos seką nuo moralinio realizmo, kur taisyklės yra laikomos nepakeičiamomis ir elgesys yra vertinamas pagal padarytą žalą, iki santykinės moralės, kur vertinant elgesį pirmiausia atsižvelgiama į atlikėjo ketinimus. Pastarojoje stadijoje gerais ketinimais pagrįsti aktai, kurie sukelia daug žalos, yra laikomi mažiau smerktinais negu blogais ketinimais pagrįsti veiksmai, kurie sukėlė nedaug žalos. Moralinis absoliutizmas susijęs su visišku mažų vaikų suaugusiųjų nurodymų priėmimu ir egocentrišku požiūriu, o

moralinis reliatyvizmas išsiplėtoja dėl didėjančių asmeninių patirčių ir savitarpiškų santykių su bendraamžiais.

Kohlberg (1969, 1976) teigia šešių stadijų nuoseklią tipologiją, prasidedančią bausme pagrįstu paklusnumu, pereinančią instrumentinį hedonizmą, pritarimo siekiantį konformiškumą, pagarbą autoritetui, susitarimų laikymąsi ir užbaigiančią principinga morale, paremta teisingumo standartais. Kadangi stadijos sudaro fiksuotą raidos seką, individai negali išmokti tam tikros moralinio sprendimo formos, neįsisavinę ankstesnių būdų. Daroma prielaida, kad moralinio mintijimo, kuris per daug skiriasi nuo dominuojančios stadijos, demonstravimas turi mažai įtakos, nes jis nepakankamai suprantamas, kad aktyvuotų kokius nors pokyčius. Mažesnio sudėtingumo sprendimo standartai taip pat atmetami, nes jau buvo pakeisti įsisavinus tobulesnes mąstymo formas. Požiūriai, kurie šiek tiek skiriasi nuo asmens stadijos, matyt, kuria stebėtojams reikalingą pusiausvyros nebuvimą, kuris mažinamas įsisavinus aukštesnę moralinio vertinimo stadiją.

Universalus, nors ne įgimtas pirmenybės teikimas aukštesniems mąstymo būdams teigiamas tam, kad paaiškintų, kodėl žmonės neišsaugo pusiausvyros paprasčiausiai tvirtai laikydamiesi savo nuomonės ir atmesdami kitas (Rest, Turiel, & Kohlberg, 1969). Nevisiškai aišku, kas aukštesnę mintijimo stadiją padaro moralės požiūriu viršesnę. Išsamiose moralės stadijų teorijos apžvalgose Locke (1979, 1980) nustatė ir paneigė alternatyvius hierarchinio pranašumo pagrindus. Aukštesnės mintijimo stadijos nėra kognityviai pranašesnės todėl, kad daugeliui sprendimų žmonės nenaudoja aukščiausio mąstymo būdo, kurį jie supranta ir kuriam jie teikia pirmenybę. O dėl stadijų sekos, tai jei žmones motyvuoja įgimtas aukštesnių moralinio mąstymo būdų skatulys, sunku suprasti, kodėl jie retai įsisavina aukščiausią lygmenį kaip jų vyraujantį mąstymo būdą, net jeigu jį supranta (Rest, 1973). Ginčytina ir tai, kad aukštesnių stadijų supratimas moralės požiūriu yra pranašesnis. Kokiu loginiu mintijimu remiantis moralė, susijusi su teise ir įstatymais (4 stadija), moralės požiūriu yra pranašesnė už moralę, besiremiančią socialine pagarba ir rūpesčiu kitais (3 stadija)? Engiamos

mažumos ir rasinės segregacijos normos subjektai tam nepritartų. Juos palaikytų ir autoriai, kurie tvirtina, kad atsakomybė ir rūpestis kitais turėtų būti moralės taisyklė (Gilligan, 1982).

Aukštesnės stadijos mintijimas negali būti funkciškai pranašesnis, kadangi stadijos suteikia loginį pagrindą remti vieną ar kitą moralinio klausimo pusę, bet nenurodo konkrečių sprendimų. Raidos stadijos lemia, kokiomis priežastimis bus aiškinami veiksmai, o ne tai, kokių veiksmų turėtų būti imamasi. Skirtingi mąstymo būdai gali pateisinti vogimą, sukčiavimą mokant pajamų mokesčius ir priešų kariuomenės bombardavimą. Taigi amoralumui sudėtingas mąstymas gali tarnauti taip pat, o gal ir geriau negu paprastesnis mąstymas. Iš tikrųjų destruktyvios socialinės strategijos, kurias gina puikiai išsilavinę asmenys, yra geriau paaiškinamos grupinio mąstymo socialine dinamika negu moralinės brandos kolektyviniu lygmeniu (Janis, 1972). Kohlberg ir jo kolegos nustatė, kad, kai žmonės mąsto apie moralinius konfliktus, su kuriais paprastai susiduria savo aplinkoje, moralinis mintijimas yra veikiau socialinių įtakų, veikiančių toje situacijoje, o ne asmens moralinės kompetencijos stadijų funkcija (Higgins, Power, & Kohlberg, 1984).

Kohlberg (1971a) pabrėžia, kad hierarchinės mintijimo stadijos yra susijusios su forma, o ne su turiniu. Kad ir kaip būtų, galutinis moralinio mintijimo taškas (6 stadija), stipriai remiasi tokiomis vertybėmis kaip teisingumas, lygiateisiškumas ir pagarba. Kitaip nei prieš tai einančiose stadijose, kur pripažįstama, kad tam tikras mąstymo būdas gali paremti bet kurią moralinio klausimo pusę, galutinėje stadijoje laikoma, kad mąstymas liudija, kurie veikimo būdai yra moralės požiūriu teisingi. Kadangi laikoma, kad per stadijas pereinama natūraliai keičiantis mąstymui, empirinis „yra“ tampa filosofiniu „turėtų būti“. Vis dėlto „yra“ kultūrinio universalumo įrodymai nepraslydo neužginčyti (Locke, 1979; Simpson, 1974). Kiti teoretikai įrodinėja, kad Kohlbergo moralės nurodymai veikiau atspindi asmenines pirmenybes nei objektyvius standartus ar proto balsą (Shweder, 1982). Keletas moralės filosofų, kuriuos vargu ar galima būtų apkaltinti principinio mąstymo trūkumu, teisingumo principą laiko vieninteliu iš moralės dėsnių, ku-

ris gali arba konkuruoti dėl svarbiausio kriterijaus vaidmens, arba dalyvauti pliuralistinėje sprendimo sistemoje (Carter, 1980; Codd, 1977). Jeigu vis dėlto principinis mąstymas apibrėžiamas kaip taikantis teisingumą kaip svarbiausią sprendimo taisyklę, jis tampa sąvokine tiesa, kurios negalima empiriškai paneigti (Peters, 1971). Paprastai nustatoma, kad suaugusieji suvokia skirtingus moralės dėsnius, bet taiko juos pasirinktinai, priklausomai nuo aplinkybių ir funkcionavimo srities. Moralinė raida turbūt sąlygoja daugiaformį moralinį mąstymą, o ne eina vieninteliu keliu.

Kohlbergo teorijos empirinė analizė apskritai remiasi testu, apimančiu tik kelias moralines dilemas, kurios yra siauros moralinių konfliktų grupės pavyzdžiai. Tvirtinti, kad keli paviršutiniški teiginiai patikrina moralines tiesas, yra tas pats, kas pirkti paprasčiausią įvertinimo įrankį su ypatinga vertinimo galia. Testas, kuris gali pasiūlyti tik miglotą moralinių keblumų supratimą, gali suteikti abejotiną pagrindą moralės teorijoms kurti ar žmonėms skirstyti pagal moralės tipus. Asmens polinkis principiniam moraliniam mintijimui skiriasi priklausomai nuo informacijos, pateiktos aprašomuose moraliniuose konfliktuose. Pavyzdžiui, Kohlbergo sukurtos moralinės dilemos yra dviprasmiškos dėl tikėtinų nusikalstamo elgesio pasekmių. Kai dilemos papildomos informacija apie skirtingus pasekmių tipus, didėjant pasekmių sunkumui žmonės teikia pirmenybę savo interesams, o ne principingam mąstymui (Sobesky, 1983). Tai, ar dažnai žmonės siūlo principinius moralinių konfliktų sprendimus, gali veikiau iš dalies atspindėti pasekmių, kurias jie įsivaizduoja iš paviršutiniško aprašymo, sunkumą nei jų principinio mintijimo kompetenciją.

Paviršutiniški abstraktūs dėsniai tol nesuteikia tinkamos krypties vertinimui ar veiksmui, kol jie nesukonkretinami susijusiomis detalėmis, kurias neišvengiamai sunkina vertinimo šališkumas. Panagrinėkime Peterso (1971) pateiktą sprendimo, koks yra teisingas užmokestis už paslaugas, suteiktas esant tam tikroms aplinkybėms, pavyzdį. Abstraktus teisingumo dėsnis neduoda vieno atsakymo. Pavyzdžiui, koks yra teisingas mokestis chirurgui? Skirtingi žmonės gali priimti skirtingus sprendi-

mus remdamiesi tuo pačiu teisingumo dėsniu priklausomai nuo to, kokius veiksnius laiko svarbiais ir kaip juos vertina (pavyzdžiui, reikalingo išsilavinimo trukmė ir išlaidos, darbo kaina, pastangos ir susijusi rizika, chirurgo finansiniai poreikiai, nauda pacientams ir pacientų finansinė padėtis). Sprendimo priėmimas dar sunkesnis, jeigu svarstomas kitų profesijų darbuotojų užmokestis, tokių kaip prastai apmokami mokytojai ir ypač gerai apmokami dainininkai superžvaigždės.

Kai abstraktūs dėsniai turi tokį nurodymų dviprasmiškumą, nenuostabu, kad kognityviai paviršutiniški žmonės gali rasti būdų, kurie išreikštų jų interesus, prisidengdami teisingumo ar socialinės sutarties skraiste. Pranašesni visuomenės nariai turi gerą progą pareikšti savo nuomonę apie tai, kaip teisingumas yra apibrėžiamas operaciniu lygmeniu. Jeigu nuolat remiamasi požiūriu, kad mąstymo forma ir turinys yra nepriklausomi, tai principinis mintijimas gali būti naudojamas ir destruktyviems, ir humaniškiems veiksmams paremti. Smulkios vagystės pateisinimas žmogaus gyvybės gelbėjimu, kaip dažnai teigiama konflikte, kai vyras turi pavogti vaistų, kad padėtų vėžiu sergančiai žmonai, nėra tikroji dilema. Principinio mąstymo veikimas būtų įdomiau atskleistas, jeigu būtų kalbama apie žmogaus gyvybės atėmimą (pavyzdžiui, Hitlerio nužudymą), kad būtų išvengta masinio žmonių žudymo. Kohlbergo (1971b) pozicija, kad moralinis auklėjimas klasėje turėtų susidėti iš vaikų perėjimo per moralinio mintijimo stadijas nepriklausomai nuo tėvų norų, be abejo, patenka į stiprų priešininkų puolimą, kaip ir tvirtinimas, kad jo teorijoje moralinis požiūris atspindi moralinį teisingumą (Aron, 1977; Wonderly & Kupfersmid, 1980).

Pagrindinis nuoseklių tipologijų trūkumas tas, kad žmonės beveik niekada jų neatitinka. Kadangi skirtingos aplinkybės sukelia skirtingus sprendimus ir veiksmus, pastovus sprendimas yra retenybė. Asmens moraliniai sprendimai paprastai, ko gera, remiasi mintijimu pagal kelis skirtingus „moralinius standartus“, o ne yra pagrįsti vienintelių moralinio standarto tipu. Stadijų teoretikai skirsto žmones į tipus pagal jų pavyzdinę mintijimo formą, nors paprastai pateikia koegzistuojančias mintijimo samplaikas, apimančias kelias stadijas. Dauguma žmonių

kategorizuojami kaip esantys įvairaus laipsnio perėjime tarp stadijų. Žmonės neišreiškia didelio nepastovumo savo moraliniais mintijimais bet kuriuo laikotarpiu, tačiau praeina daug metų nuo tada, kai pirmą kartą įsisavina naują moralės standartą, iki tada, kai pradeda jam teikti prioritetą (Colby, Kohlberg, Gibbs, & Lieberman, 1983). Fischer (1983) teigia, kad tokie įrodymai neatitinka stadijų teorijos, kuri mąstymo pokyčius aprašo kaip atsirandančius dėl ankstesnių mąstymo būdų pereinamųjų transformacijų. Žmonės veikiau ne demonstruoja visuminę jų moralinio mąstymo kaitą, o laipsniškai įsisavina naujus moralinius standartus, galiausiai atmeta paprastesnius ir moraliai keblias padėtis sprendžia remdamiesi koegzistuojančiais standartais.

Galima abejoti, kad rėmimasis mintijimu, kuris grindžiamas daugiau negu vienu moraliniu standartu, yra moralinio nebrandumo, besirutuliojančio teisingumo kaip aukščiausio moralės standarto link, įrodymas. Skirtingi moraliniai standartai nebūtinai yra prieštaringi. Taigi tam tikro standarto įsisavinimas nereikalauja kito atmetimo. Sprendimas apie elgesio moralę remiantis vienas kitą papildančių standartų, tokių kaip teisingumas ir gailestis, sistema veikiau atspindi aukštą moralinio mintijimo lygį, o ne pereinamąjį mąstymo nebrandumą. Iš tikrųjų Peters (1966) įrodinėja, kad teisingumas moralinei sistemai yra būtinas, bet nepakankamas. Jis atkreipia dėmesį į tai, kad žmonės gali būti negailestingi, tačiau tuo negailestingumu gali būti visiškai objektyvūs ir teisūs. Visuomenė, kuri pritaria ir teisingumo, ir gailesčio standartams, bus humaniškesnė nei visuomenė, kuriai rūpi vien teisingumas.

Moralinio vertinimo socializacija

Egzistuoja keletas visuotinių elgesio standartų socializacijos ypatybių. Žmonės skiriasi pagal tai, ko moko, ką modeliuoja ir kam pritaria būdami su įvairaus amžiaus vaikais. Visų pirma elgesio mokymas yra visada išorinis ir labai konkretus. Kad atgrasytų nuo rizikingo elgesio vaikus, kurie nesupranta kalbos, tėvai turi pasikliauti fiziniu mokymu.

Jie fiziškai struktūruoja situacijas, kad sumažintų sunkumų keliančio elgesio, pavyzdžiui, žalingos agresijos, tikimybę. Kad toks elgesys nepasireikštų, jie mėgino kontroliuoti tai siūlydami kitas veiklas ar taikydami drausmines priemones. Kartais jie derina paprastus žodinius draudimus su fizine intervencija, kad galiausiai pakaktų pasakyti „ne" elgesiui valdyti. Vaikams brėstant, socialinės sankcijos vis labiau keičia fizines lemiant tai, kaip elgtis skirtingose situacijose. Tėvai ir kiti suaugusieji aiškina elgesio standartus ir jų priežastis. Socialinės sankcijos, kurios įrodo žalingo elgesio klaidingumą ir giria vertingą elgesį, prisideda prie standartų pagrindo. Vaikai greitai išmoksta atskirti elgesio formas, kurioms pritariama ir kurioms ne, ir reguliuoti veiksmus, remdamiesi numatomomis socialinėmis pasekmėmis.

Tėvai negali būti visuomet šalia, kad kontroliuotų vaikų elgesį. Sėkminga socializacija reikalauja, kad išorinės sankcijos ir reikalavimai būtų laipsniškai pakeisti simboline ir vidine kontrole. Mechanizmai, kuriais socialiniai ir kognityvūs veiksniai lemia vidinių standartų raidą, buvo nagrinėjami ankstesniame skyriuje ir čia nebus apžvelgti. Kai individai įsisavina elgesio standartus, jų reikalavimai sau ir savigarba tampa pagrindiniu vadovavimosi dėsniu ir atgrasinimo priemone.

Galimų nusižengimų pobūdžiui ir rimtumui keičiantis su amžiumi, tėvai ir kiti svarbūs vaiko gyvenime suaugusieji prideda kitas moralinio įsitikinimo ypatybes. Pavyzdžiui, jie nesiremia teisiniais argumentais reguliuodami ikimokyklinukų netinkamus poelgius, tačiau paaiškina teisinius įstatymus ir bausmes paaugliams, kad paveiktų jų ateities elgesį, kuris gali turėti rimtų teisinių pasekmių. Nenuostabu, kad paaugliai yra labiau negu maži vaikai linkę atsižvelgti į teisėtumą samprotaudami apie pažeidimo aktus.

Tai, kad tėvai skirtingame vaikų amžiuje skirtingai reaguoja į jų netinkamus poelgius, patvirtino Denney ir Duffy (1974). Jie vertino tėvų ir jų vaikų reakcijas į imituotus prasižengimus, surežisuotus pagal Kohlbergo stadijos nurodymus. Vaikams augant, tėvai didina savo moralinio mintijimo lygį. Net kai amžiaus skirtumai yra kontroliuojami, kuo abstraktesnės tėvų moralinės priežastys reguliuojant netinka-

mą elgesį, tuo aukštesnis yra vaikų moralinio mintijimo lygmuo. Tėvų ir vaiko atitikimą pagal prasižengiančio elgesio moralumo vertinimui naudojamas taisykles toliau patvirtina Leon (1984). Motinos skiriasi pagal tai, kaip jos į moralinius vertinimus integruoja informaciją, pradėdamos nuo vienadimensės taisyklės, pagrįstos vien žala, ir pereidamos prie sudėtinės linijinės taisyklės, jungiančios ketinimą ir žalą, o vėliau – prie sudėtingesnės nelinijinės taisyklės, pagal kurią žala vertinama priklausomai nuo ketinimo. Vertinimo taisyklių, kurias taiko maži berniukai, tipai pagal formą ir sudėtingumą yra labai panašūs į tuos, kuriuos taiko jų motinos. Tėvai palengvina savo moralinių taisyklių perteikimą ne tik modeliuodami moralinius vertinimus, bet ir paaiškindami drausminimo situacijose veiksnius, kuriais jie paremia sprendimus.

Vidinių standartų įsisavinimas nebūtinai apima kiekvieną veiklos sritį ar visiškai pakeičia kitas kontrolės formas. Net principingiausi individai gali kai kuriose srityse ar esant kokioms nors aplinkybėms iš esmės reguliuoti savo elgesį pagal laukiamas socialines pasekmes. Be to, raidos metu vaikai išmoksta, kaip išvengti baustino elgesio moralinių pasekmių, o tai suteikia asmeninę naudą. Jie nustato, kad gali sumažinti papeikimo tikimybę sudarydami blogą darbą pateisinančias aplinkybes (Bandura & Walters, 1959; Sears, Maccoby, & Levin, 1957), todėl skirtingi pasiteisinimų tipai moraliniuose vertinimuose tampa pagrindiniais veiksniais. Net labai maži vaikai yra gana įgudę naudoti švelninamuosius veiksnius, kad pateisintų žalos darymą (Darley, Klosson, & Zanna, 1978). Vėliau jie išmoksta susilpninti, o gal ir visiškai išvengti savęs smerkimo dėl peiktino elgesio, pasitelkdami save reabilituojančius pateisinimus, todėl moralinio mintijimo teorija turi atsižvelgti ir į tai, kaip kognityvūs procesai gali amoralų dalyką padaryti nereikšmingą ar net moralų.

Tėvai, žinoma, nėra išskirtinis vaikų moralinių sprendimų ir elgesio standartų šaltinis. Įtakingus vaidmenis taip pat turi kiti suaugusieji, bendraamžiai ir simboliniai modeliai, kurių moraliniai požiūriai jokiu būdu nėra vienodi. Vaikai, susidūrę su suaugusiojo ir bendraamžių mo-

deliais, kurie iliustruoja prieštaringus standartus, įsisavina skirtingus elgesio standartus, negu tuo atveju, jei tik suaugusieji nustato standartus arba jei suaugusiųjų ir bendraamžių modeliai atitinka tuos pačius moralinius standartus (Bandura, Grusec, & Menlove, 1967a; Brody & Henderson, 1977). Kad dalykus padarytų dar sudėtingesnius, įgytus modeliavimu standartus veikia vertinimų, kuriuos demonstruoja tas pats modelis sulig laiku, kaita ir neatitikimai tarp to, ką modeliai sako ir ką daro (Bryan & Walbek, 1970). Modeliuojami moraliniai standartai geriau išskiriami ir įsisavinami, jeigu modelio vertinimai remiasi bendruoju standartu, negu kai remiasi skirtingais standartais (Harvey & Liebert, 1979). Augančiam vaikui per televiziją transliuojamas modeliavimas, kuris pabrėžia kitokius moralinius konfliktus, negu esantys jo tiesioginėje socialinėje tikrovėje, sudaro kitą neatskiriamą socialinio mokymosi dalį. Vertybės, modeliuojamos spaudoje, taip pat gali perteikti elgesio vertinimo moralinius standartus (Walker & Richards, 1976). Simbolinis modeliavimas turi įtakos moralinių vertinimų raidai tuo, ką vaizduoja kaip priimtiną ar smerktiną elgesį, ir jam taikomomis sankcijomis ir pateisinimais.

Kaip rodo ankstesni paaiškinimai, socialinė veikla keičiama kartu su didėjančiu vaiko amžiumi, kad būtų skatinami raidos pokyčiai pagal tai, kaip vertinamas ir reguliuojamas elgesys. Įvairios tarpusavyje sąveikaujančios socialinės įtakos prisideda prie moralinių požiūrių raidos. Moralinio vertinimo pokyčius priskirti daugiausia vidinei mąstymo reorganizacijai dėl stadijų nulemto mąstymo sutrikdymo, kad atsirastų pokyčių, kuriuos apsprendžia užslėptas pirmenybės teikimas aukštesnėms moralės stadijoms, yra tas pats, kas menkinti svarbų vaidmenį, kurį atlieka socialinės įtakos ugdant moralinius standartus ir įsipareigojimus. Negalima tvirtinti, kad stadijų teorija nekreipia dėmesio į socialinius veiksnius. Ji atsižvelgia, tačiau suteikia jiems siaurą funkciją – kitų požiūriai iš esmės tarnauja kaip išoriniai autoreguliuojamo pokyčio trikdytojai. Iš tikrųjų jie daro daug daugiau. Žmonės perteikia moralinius standartus ir moraliniams įsipareigojimams suteikia didelę socialinę paramą.

Moraliniame mintijime ir vertinime akivaizdžiai egzistuoja raidos kryptys, kaip ir kitur, bet socialinio mokymosi sąlygos pernelyg skiriasi, kad sąlygotų vienodus moralės tipus. Net aukštesniuose lygmenyse kai kurios elgesio apraiškos remiasi teisės įstatymais, kitos – socialinėmis sankcijomis, trečios – asmeninėmis sankcijomis. Jei statistinė kontrolė kitiems priežastiniams veiksniams netaikoma, raidos pokyčiai, kurie buvo priskirti stadijoms atsiskleisti ar moraliniams mąstymo būdams, gali atspindėti bendro intelekto, informacijos apdorojimo įgūdžių, išsilavinimo lygmens ar socializacijos veiklos pokyčius, su kuriais koreliuoja moralinis mintijimas (Kay, 1982). Amžiaus polinkių akivaizdumas, kurį numato kiekviena teorija, dažnai priimamas kaip patvirtinantis moralės stadijų teorijas. Vis dėlto stadijų teiginių pagrindimas reikalauja ne vien amžiaus tendencijos: jie daro prielaidas, kad (1) egzistuoja vertinimo vienodumas, kai asmuo yra bet kurioje iš stadijų, (2) asmuo negali vertinti elgesio pagal tam tikrą moralės dėsnį iš pradžių neįsisavinęs ankstesnių dėsnių ir (3) tam tikro vertinimo dėsnio įgijimas keičia ankstesnius mąstymo būdus. Šių prielaidų nepatvirtina empiriniai duomenys.

Socialinė moralinių standartų modifikacija

Moralinis mintijimas apima turimos informacijos moraliai sudėtingoje padėtyje interpretaciją pagal asmeninius elgesio teisingumo ar netinkamumo vertinimo standartus. Moralinio mintijimo standartai daug labiau pasiduoda socialinei įtakai, negu stadijų teorijos leistų tikėtis. Buvo atlikta daug tyrimų, kuriuose vaikai su skirtingais moraliniais požiūriais susiduria su skirtingais modelių požiūriais, kurie kaip elgesio smerktinumo vertinimo standartą taiko arba piktavališkus ketinimus, arba žalos sunkumą. Tokios modeliuojančios įtakos keičia tai, kiek reikšmės vaikai teikia ketinimams ir žalai vertindami nusižengiančius veiksmus: vaikai, kurie anksčiau nusikaltimą vertino iš esmės pagal ketinimus, elgesį vertina pagal padarytą žalą; tie, kurie anksčiau nusikaltimą vertino pagal padarytą žalos kiekį, įsisavino keti-

nimus kaip pagrindinį smerktinumo rodiklį (Bandura & McDonald, 1963; Cowan, Langer, Heavenrich, & Nathanson, 1969; Le Furgy & Woloshin, 1969). Šie pakeisti moraliniai požiūriai atsispindi tiek moraliniame mintijime, tiek sprendimuose, jie apibendrinami skirtingoms prasižengimo situacijoms ir skirtingiems ketinimų ir padarytos žalos deriniams ir išlieka bėgant laikui (Dorr & Fey, 1974; Schleifer & Douglas, 1973). Nors modeliuojami ir suaugusiųjų, ir bendraamžių požiūriai yra įtikinami, suaugusiųjų moralinis mintijimas paprastai yra įtakingesnis (Brody & Henderson, 1977; Dorr & Fey, 1974).

Pastangos, nukreiptos į moralinio mintijimo keitimą, daugiausia rėmėsi pavyzdžio įtaka. Buvimas su kitais, modeliuojančiais priešingą požiūrį, moralinius vertinimus gali pakeisti keliais būdais. Palaikydami tam tikrus vertinimo standartus, modeliai atkreipia dėmesį į veiksnius, kuriuos įkūnija standartai. Požiūriai, kuriuos išreiškia modeliai, taip pat suteikia įvairių veiksnių, kuriais remiamasi priimant sprendimus apie tam tikrų aktų netinkamumą, iš naujo svarstant paremiančius pateisinimus. Dalykai, kurie buvo laikomi nesvarbiais, gali tapti svarbūs ir *vice versa*. Moralumo srityse, kurias visuomenė laiko svarbiomis socialiai priimtinose nuostatose, viešosios nuomonės iš esmės gali skirtis nuo tų, kurių laikomasi asmeniškai. Modelių moralinių įsitikinimų išreiškimas suteikia socialinį pritarimą kitiems išsakyti panašias nuomones. Taigi priešingų požiūrių modeliavimas gali turėti įtakos moralinio vertinimo pasikeitimams per dėmesio, kognityvius ir atslopinamuosius mechanizmus.

Kaip ir kitose funkcionavimo srityse, modeliuojančios įtakos visą laiką nekeičia moralinio mintijimo. Poveikio trūkumas gali atsirasti arba dėl supratimo stokos, arba dėl veiklos prioritetų. Žmonių negali labai paveikti modeliuojamos nuomonės, jeigu jie jų nesupranta. Ankstesnės žinios ir kognityvūs įgūdžiai nustato ribas tam, ko galima išmokti iš trumpo susidūrimo su priešingomis nuomonėmis. Kad ir kaip būtų, yra esminis skirtumas tarp socialinės įtakos padarymo priklausomai nuo kognityvaus apdorojimo įgūdžių ir padarymo, kad ji būtų priklausoma nuo susieto bendro mąstymo.

Kai modeliai išsako nuomones, jie perduoda idėjas ir prioritetus. Tačiau modeliavimas savaime neužtikrina, kad mokinys išreikš išmoktus požiūrius. Kur akivaizdi bendroji įtaka atspindi veiklos pirmenybes, modeliuojami standartai buvo išmokti, tačiau paprasčiausiai neišreikšti, nes jie yra asmeniškai ar socialiai nepalankūs. Tai, kaip lengvai vertinimo standartus galima perkelti viena ar kita kryptimi, priklauso nuo konceptualių įgūdžių, kurių jie reikalauja, ir jų sukeliamų pasekmių. Be to, vertinimo standartai skiriasi pagal tai, ar lengva juos įžvelgti, nes nuo to priklauso, ar lengva bus jų išmokti. Daug lengviau atpažinti žalą nei numanyti istorinius antecedentus ar veiksmų ketinimus. Kai informacija apie ketinimus suteikiama jos prisiminimą lengvinančiais būdais, maži vaikai atsižvelgia į nusikaltėlių ketinimus, vertindami jų kaltę (Austin, Ruble, & Trabasso, 1977). Tvirtinimas, kartais priskiriamas socialinio mokymosi teorijai, kad skirtingi moralės standartai yra vienodai pakeičiami, neturi pagrindo. Kai kuriuos vertinimo pokyčius akivaizdžiai sunkiau pasiekti negu kitus. Tarp kitko, galima pažymėti, kad kitaip, nei kartais teigiama (Murray, 1983), socialinio mokymosi teorija niekada nesiūlė neįtikėtinos prielaidos, kad socialinė įtaka gali sukelti klaidingą (arba taiklų) mintijimą. Kai tik vaikai išmoksta samprotauti remdamiesi akivaizdžiais faktais (pavyzdžiui, plastilino kamuoliuko formos pakeitimas nepakeičia jo masės), jie negrįš prie klaidinančio mintijimo pateikus argumentus, kuriuos žino esant neteisingus.

Buvo dedama pastangų, kad būtų patikrintas raidos pokyčių pusiausvyros mechanizmas pagal Kohlbergo teoriją, pateikiant vaikams moralinius argumentus, kurie vis labiau skiriasi nuo vaikų turimų požiūrių. Pradiniuose stadijos ribojimų moralės pokyčiui tyrimuose vaikams buvo pateikiamos kelios hipotetinės moralinės dilemos (pavyzdžiui, vaistų vogimas, ketinant padėti mirštančiai nuo vėžio žmonai) ir duodami prieštaraujantys moraliniai patarimai asmenų, naudojančių priežastis iš skirtingų stadijų (Rest, Turiel, & Kohlberg, 1969; Turiel, 1966). Tyrėjai pranešė, kad vaikai atmeta sumodeliuotas nuomones, kurios yra žemiau jų vyraujančio mąstymo būdo, jų neveikia per aukš-

to lygmens nuomonės, tačiau jie tikėtinai įsisavins modeliuojamus požiūrius, kurie yra viena stadija aukščiau už jų vyraujančią.

Vėlesni moksliniai darbai rodo, kad ribotas moralinio mintijimo pakeičiamumas gali labiau priklausyti nuo taikomos modeliuojančios įtakos silpnumo nei nuo vaiko stadijos ribojimų. Galima lengvai patirti nesėkmę sukeliant kognityvius pokyčius, jeigu taikomos silpnos įtakos. Teorijos, numatančios nulinius rezultatus, turėtų kartotinai taikyti galingiausios formos socialines įtakas. Vaikai neprisimena jiems trumpai pristatytų moralinių situacijų esminių detalių, tačiau atskleidžia gerą atmintį, jeigu dažniau su jomis susiduria (Austin, Ruble, & Trabasso, 1977). Trumpalaikė informacija, kuri dingsta neatpažinta ar neprisiminta, negali paveikti mąstymo. Pirmiau minėtuose tyrimuose ne tik modeliavimo įtaka yra neįprastai trumpa, bet ir modelių požiūriai neatitinka jų propaguojamų priešingų sprendimų. Nors rezultatai nėra visiškai vienodi (Walker, 1983), modeliai, kurie sutinka tuo, kaip vertina skirtingas moraliai keblias padėtis, apskritai turi didesnę įtaką vaikų moraliniam mintijimui negu modeliai, kurie nesutinka vienas su kitu (Brody & Henderson, 1977; Keasey, 1973). Kai modeliuojami požiūriai yra pastovūs, vaikų moralinės perspektyvos labiau keičiamos jiems demonstruojant moralinį mintijimą, kuris yra dviem stadijomis aukštesnis už jų pačių, nei mintijimą, kuris yra aukštesnis viena stadija (Arbuthnot, 1975; Matefy & Acksen, 1976). Šie rezultatai atitinka esminius socialinės psichologijos įrodymus, kad juo labiau remiantis mintijimas skiriasi nuo asmens pažiūrų, juo labiau keičiasi jo nuostatos (McGuire, 1969). Nebrandumas, žinoma, šiek tiek riboja skirtingų įtakų galią. Mažų vaikų negali paveikti mintijimas, kuris yra tokio aukšto lygmens, kad visiškai jiems nesuprantamas.

Vaikai taip pat įsisavina mintijimo būdus, vadinamus primityvesniais stadijų hierarchijoje, tačiau rezultatai yra nevienaprasmiai kalbant apie tai, ar tvirtai jie laikosi jų bėgant laikui. Čia taip pat nepastovus laikymasis gali labiau atspindėti tai, ar įtikinamai taikomas modeliavimas, nei stadijos apribojimus. Vieno modelio ar modelio, kuris nepritaria, požiūrius galima lengvai atmesti kaip netipiškus. Tik sutartinis,

kartotinis modeliavimas turi stiprų įtikinamą poveikį, reikalingą anksčiau buvusioms orientacijoms panaikinti. Žiūrovai, tikėtina, padarys išvadą, kad jeigu kiekvienas tvirtai kažkuo tiki, tai turi būti iš dalies teisinga. Galima įrodinėti, kad vertinimas pagal veiksmų ketinimus nebūtinai atspindi aukštesnį mintijimo lygmenį. Pavyzdžiui, vertinant branduolinio karo moralumą, turėtų būti labiausiai svarstoma bauginamoji branduolinės atakos naikinanti galia, o ne tokios atakos sukėlėjų ketinimai. Didžiausio prioriteto teikimas niokojančioms branduolinio smūgio pasekmėms vargu ar būtų laikomas „regresyviu" ar „primityviu" mąstymu. Elgesio, kuris gali sunaikinti didžiąją dalį planetos, vertinimas kaip moralės požiūriu paremto gerais ketinimais, ko gera, atspindėtų aklą pagarbą ketinimams ir asmeniniams dėsniams.

Įrodymai, kad moraliniame vertinime egzistuoja amžiaus tendencijos, kad vaikams nepavyksta įsisavinti standartų, kuriuos jie ne iki galo supranta ar dėl kurių yra daug nesutarimų, ir kad jie nėra linkę laikytis požiūrių, kurie laikomi nebrandžiais jų amžiuje, gali būti tinkamai paaiškinami nesiremiant sudėtingais stadijų teorijos teiginiais.

Įrodymai, kad moralinį mintijimą galima keisti pateikiant mąstymo būdus, kurie apverčia ar peršoka stadijas, neatitinka stadijų teorijos tvirtinimo, kad tam, kad būtų galima pakeisti tai, kaip asmuo mąsto apie moralinius dalykus, jis turi pereiti per nekintamą stadijų, kurių kiekviena negrįžtamai pakeičia ankstesnes, seką. Pripažindami moralinio mintijimo skirtingumą individo lygmeniu, kai kurie stadijų teoretikai (Rest, 1975) iš naujo apibrėžė perėjimą tarp stadijų kaip mišrių mąstymo būdų, kuriuos veikia daug aplinkos veiksnių, pasiskirstymo perkėlimą. Toks požiūris mažina neatitikimą tarp teorijos ir tikrovės. Tačiau kyla klausimas, kokiam tikslui reikalingos stadijų doktrinos, iš kurios atimtos pagrindinės pokytį apibrėžiančios struktūriniu pakeitimu, į žingsnius panašiu pertraukiamumu ir vertinimu, kurio neapsprendžia nei situaciniai veiksniai, nei veiklos sritis, savybės? Jei perėjimas tarp stadijų yra pertaisomas kaip daugeriopas, laipsniškas procesas, kurį formuoja aplinkos įtakos, toks modelis mažai skiriasi nuo raidos teorijų, kurios nesiremia stadijomis.

Buvo taip pat įrodyta, kad akivaizdūs moralinio mintijimo trūkumai, dažnai priskiriami kognityviems ribojimams ar nejautrumui tam tikriems moraliniams klausimams, iš dalies priklauso nuo to, kaip moralinis mąstymas yra vertinamas (Chandler, Greenspan, & Barenboim, 1973; Gutkin, 1972; Hatano, 1970; Leming, 1978). Tie patys individai išreiškia skirtingus moralinio mintijimo tipus priklausomai nuo to, kaip moraliai svarbūs veiksniai yra pristatomi: ar vaikai vertina žodinius pasakojimus, ar pažeidimai vaizduojami elgesiu, ar vertina įprastus, ar keistus moralinius konfliktus, ar jie atskleidžia savo moralines orientacijas abstrakčiomis nuomonėmis, ar sankcijų, kurias taiko skirtingiems veiksmams, sunkumu ir ar jie vertina kitų prasižengimo veiksmus, ar pateikia moralines priežastis tam, kaip elgtųsi, jeigu susidurtų su panašiomis moralinėmis dilemomis. Požiūris, kad stadijos riboja žmones mąstyti vienodu būdu, sulaukia mažai paramos dėl didelės moralinio mąstymo įvairovės, kuri pasireiškia net jeigu mažai skiriasi tai, kaip pristatomi moraliniai konfliktai ir kaip daromi sprendimai.

Moralinis vertinimas kaip daugiadimensių taisyklių taikymas

Socialiniu kognityviu požiūriu moralinis mąstymas yra procesas, kuriame elgesio vertinimui taikomos daugiadimensės taisyklės ar standartai. Situacijos su moralinėmis išvadomis apima daugelį sprendimo priėmimo veiksnių, kurie skiriasi ne tik svarba. Jiems galima suteikti ir mažesnį ar didesnį svorį priklausomai nuo daugybės konkrečių įvykių tam tikroje moraliai sudėtingoje padėtyje. Tarp daugelio veiksnių, kurie įeina į elgesio smerktinumo vertinimą, yra nusikaltėlių savybės, tokios kaip jų amžius, lytis, etninis ir socialinis statusas; nusižengimo pobūdis; kontekstas, kuriame elgesys atliekamas, ir suvokti situaciniai bei asmeniniai skatinamieji veiksniai; tiesioginės ir ilgalaikės veiksmo pasekmės; tai, ar jis lemia asmens sužeidimą, ar žalą turtui; ar nukreiptas į beveides įstaigas ir korporacijas, ar į individus; aukų savybės ir jų

suvokta kaltė. Spręsdami moralines dilemas, žmonės turi išskirti, pasverti ir integruoti situacijose, su kuriomis susiduria, moraliai svarbią informaciją.

Elgesio moralinės taisyklės ar standartai kuriami iš įvairių socialinių šaltinių, apimant suvokinius, vertinančias socialines reakcijas ir moralinių įsipareigojimų modelius. Iš tokių skirtingų patirčių žmonės išmoksta, kurie veiksniai yra moraliai svarbūs ir koks yra jų svoris. Į veiksnius, kuriems suteikiamas didelis svoris esant tam tikram aplinkybių deriniui, gali būti neatsižvelgiama ar jiems teikiama mažiau reikšmės esant skirtingam aplinkybių deriniui. Didėjant patyrimui ir kognityviai kompetencijai, moraliniai vertinimai kinta nuo vienadimensių iki daugiadimensių ir konfigūracinių elgesio taisyklių.

Tyrėjai, kurie moralinį mąstymą nagrinėja kaip informacijos integracijos procesą, tyrė taisykles, pagal kurias vaikai pasveria ir derina informaciją priimdami moralinius sprendimus (Lane & Anderson, 1976; Leon, 1980). Kai pristatomos situacijos, besiskiriančios piktavališkumo ir žalos laipsniu, vaikai nesamprotauja dichotomiškai, t. y. naudodami žalą, kai yra maži, ir pagal ketinimus, kai tampa vyresni. Veikiau jie taiko įvairias integracijos taisykles, kuriose skirtingi veiksniai derinami pagal sudėties, daugybos ar konfigūracinį dėsnius. Kad ir kaip būtų, atrodo, kad vyrauja sudėties taisyklės. Visų amžių vaikai, kurdami savo vertinimus, naudoja ir ketinimą, ir žalą, ir raidos pokyčius pagal tai, kiek svorio suteikiama šiems veiksniams, yra veikiau laipsniški nei stadijų tipo (Grueneich, 1982; Surber, 1977). Taisyklių, kurias žmonės taiko informacijai, apimančiai daugelį veiksnių, nuodugni analizė gali geriau išaiškinti procesus, kurie valdo moralinį vertinimą, nei visuotinė atribucinė analizė to, ar padariniai priskiriami asmeninėms priežastims, ar išorinėms aplinkybėms.

Daugiau darbo lieka padaryti išsiaiškinant tai, kaip žmonės susidoroja su dideliais moraliai svarbių veiksnių rinkiniais, kaip socialinės įtakos keičia svorį, kurį jie suteikia skirtingiems veiksniams, ir kokius derinamųjų taisyklių tipus jie taiko. Jau pažymėjome, kad ne visi žmonės yra skirtingos informacijos integravimo ekspertai. Kaip ir kitose spren-

dimo priėmimo srityse, dauguma žmonių, susidūrę su sudėtingais dalykais, tikriausiai grįžta prie vertinimo euristikos, kuri per daug svorio teikia keliems moraliniams veiksniams, drauge nepaisoma kitų svarbių veiksnių. Pastovus socialinis atgalinis ryšys gali sukelti ilgalaikius veiksmo moralumo vertinimui taikomų taisyklių pokyčius (Schleifer & Douglas, 1973). Vis dėlto kasdieniame gyvenime socialinį sutarimą moralės klausimu sunku pasiekti, taigi atsiranda neaiškumas dėl vertinimo konkretumo. Nesant pastovaus atgalinio ryšio, priklausomybė nuo patogios euristikos gali tapti rutina kaip tik ten, kur vertinimai pateikiami nedaug teapmąstant individualizuotas moralinių situacijų ypatybes. Moralinio vertinimo jautrumas pokyčiui iš dalies priklauso nuo jo sukeliamų veiksmų poveikio. Žmonės keičia tai, ką jie galvoja, patirdami savo veiksmų socialinius padarinius.

Moralinio mintijimo ir elgesio ryšys

Ryšys tarp moralinio mintijimo ir moralinio elgesio susilaukė stebėtinai mažai dėmesio. Moralinio mintijimo tyrinėjimu būtų ribotai domimasi, jeigu žmonių moraliniai dėsniai ir mintys neturėtų jokios įtakos tam, kaip jie elgiasi. Moralinės brandos stadijų teorijoje moralinės minties struktūra nesiejama su tokiu elgesiu. Taip yra dėl to, kad kiekvienas moralinio mintijimo lygmuo gali palaikyti ar paneigti pažeidžiantį elgesį. Žmonės gali elgtis prosocialiai arba nusižengdami dėl abipusio įsipareigojimo, socialinio pritarimo, pareigos socialinei tvarkai ar dėl principo. Žmogaus moralinės raidos lygmuo gali reikšti tą žmogų tikriausiai labiausiai įtikinančius priežasčių tipus, tačiau tai neužtikrina jokio ypatingo elgesio.

Moralinės brandos stadijų teorijos išvadas apie žmogaus elgesį yra sunku patikrinti, nes tvirtinimai, kaip moralinis mintijimas siejasi su elgesiu, yra prieštaringi. Teigiama, kad moralinio mintijimo lygmuo nelaiduoja tam tikro elgesio (Kohlberg, 1971a). Vadinasi, tyrimuose, sudarytuose keisti moralinį požiūrį darant poveikį pateikus moralinį argumentą, yra taikomas toks pat mintijimo lygmuo, pavyzdžiui, už

ir prieš vagystę (Rest, Turiel, & Kohlberg, 1969). Antra vertus, tvirtinama, jog yra teigiamas ryšys tarp moralinio mintijimo lygmens ir moralinio elgesio, t. y. kuo aukštesnis moralinis mintijimas, tuo moralinis elgesys yra labiau tikėtinas ir tuo moralinio sprendimo ir elgesio suderintumas yra aukštesnis (Kohlberg & Candee, 1984).

Tyrimų, ar moralinio mintijimo stadijos yra susijusios su būdingais elgesio tipų bruožais, rezultatai nesutampa (Blasi, 1980; Kurtines & Greif, 1974). Kai kurie tyrėjai teigia, kad moralinis elgesys susijęs su moralinio mintijimo lygmeniu, tačiau kitiems tokio ryšio rasti nepavyko. Pakartojus dalį tyrimų, kurie paprastai cituojami kaip remiantys tokį ryšį, jų rezultatai nepasitvirtino. Kiti kruopščiai peržiūrimi kaip prieštaraujantys tam ryšiui ar kaip negalimi interpretuoti dėl metodologinių trūkumų (Kupfersmid & Wonderly, 1980). Be to, ryšiai gali išnykti, jeigu kontrolė taikoma kitiems skirtingo lygmens moralinio mintijimo skirtumams tarp žmonių, pavyzdžiui, bendrajam intelektui (Rushton, 1975).

Pastangos patikrinti ryšį tarp moralinės minties ir veiksmo sukėlė ginčus apie moralinio elgesio įvardijimą. Kohlberg ir Candee (1984) įrodinėja, kad būtent atlikėjų ketinimai apibrėžia jų veiksmus kaip moralius ar amoralius. Jeigu elgesio moralumą nusakytų pažeidėjų išreikšti ketinimai, tai dauguma elgesio atvejų, pažeidžiančių visuomenės moralines normas, bus išteisinti kaip dori. Žmonės gali lengvai rasti moralinius paaiškinimus savo nusikaltimams performuluoti kaip iš tikrųjų pilnus geriausių norų veiksmus. Jie ima labiau nusimanyti savanaudiškuose pasiteisinimuose, kai įgyja kognityvių gebėjimų. Numanomas ketinimas visada atsiranda kaip vienas iš elgesio socialinio apibūdinimo veiksnių (Bandura, 1973), tačiau ketinimas niekada nenaudojamas kaip esminis elgesio apibūdinimas. Gerus ketinimus turintis plėšikas tokiu būdu plėšikavimo nepavers neplėšikavimu. Moralumo teorija turėtų paaiškinti veiksnius ir pažeidžiantį elgesį lemiančius mechanizmus, o ne tik tai, kaip nusikaltėliai jį pateisina. Tai reikalauja platesnės moralumo analizės, negu ją pateikia racionalistinis požiūris abstraktaus mintijimo įgūdžių kalba.

Socialinėje pažinimo teorijoje tai, kaip moralinė mintis veikia elgesį, nėra visiškai intrapsichinis dalykas. Tikriau sakant, ji apima įtakos

tarp minties, elgesio ir socialinių veiksnių tarpusavio sąveiką. Žmones paprastai sulaiko numatomas savęs smerkimas dėl įsitraukimo į elgesį, kuriuo pažeidžiami moraliniai dėsniai. Šis vidinio reguliavimo procesas, apimantis moralinius standartus, vertinimus ir paties kuriamas emocines pasekmes, vyksta socialinių įtakų tinkle. Esant socialinėms sąlygoms, kuriomis pažeidžiančio elgesio negalima lengvai sau atleisti, veiksmai gali būti atitinkantys moralinius standartus. Tačiau reabilituojantis moralinis mintijimas ir socialinės aplinkybės gali susilpninti vidinę kontrolę. Žmonės atskleidžia skirtingus žalingo elgesio lygmenis ir pateikia skirtingus moralinių paaiškinimų tipus priklausomai nuo to, ar socialinės situacijos yra palankios humaniškumui, ar užgauliam elgesiui (Bandura, Underwood, & Fromson, 1975).

Dėl to, kad beveik bet kurį elgesį galima moraliai pateisinti, skirtingi moraliniai dėsniai gali palaikyti skirtingus veiksmus, o tie patys veiksmai gali būti ginami remiantis skirtingais moraliniais dėsniais. Vis dėlto moralinis paaiškinimas yra vienas iš daugelio mechanizmų, turinčių įtakos moralinių standartų veikimui. Ankstesniame skyriuje buvo smulkiai apžvelgta, kaip psichosocialiniai mechanizmai, skiriantys moralinę mintį nuo veiksmo, susilpnina ar paverčia nereikšmingu moralinio elgesio vidinį reguliavimą. Kartu su amoralumo moraliniu pateisinimu, kalbiniais klaidinimais, socialiniais susitarimais, nustelbiančiais asmeninius veiksnius ir žalingų veiksmų motyvus, jie apima ir socialinį kitų nuasmeninimą. Tokiomis aplinkybėmis net paprastai taktiški žmonės gali elgtis tokiu būdu, kuris pažeidžia moralinius dėsnius.

KALBOS RAIDA

Didelė dalis žmogaus mąstymo remiasi kalba. Taigi kalbos raidos procesai kelia didžiausią domesį. Iš pradžių vaikai įgyja žinių apie objektus ir ryšius tarp jų per nekalbinį tiesioginio ir netiesioginio patyrimo apdorojimą. Toks supratimas padeda perteikti reikšmę kalbiniams sim-

boliams. Siedami girdimus pasakymus su tuo, ką jie supranta vykstant tam tikru laiku, vaikai pradeda suvokti, ką žymi skirtingos kalbinės formos (Bowerman, 1973; Macnamara, 1972). Vaikų kalbinės sistemos kūrimasis formuoja sudėtingą dvikryptį poveikį tarp kognityvios raidos ir kalbos mokymosi. Schlesinger (1982) pabrėžia šį abipusį ryšį, atskirdamas įvykių interpretavimą ir aiškinimąsi, kaip juos skirstyti į kategorijas. Vaikų aplinkos įvykių supratimas suteikia žodžiams prasmę, o būdas, kuriuo kiti dalykus žodžiais skirsto į kategorijas, nustato ribas, ką apima tie žodžiai sudarant sąvokas. Žodžiai, kurie pažymi įvairius tos pačios klasės dalykus, atkreipia dėmesį į subtilius jų tarpusavio skirtumus ir taip skatina labiau diferencijuotą dalykų suvokimą. Kai vaikai išmoksta daiktų pavadinimus ir tai, kaip žodžiais reikšti sąvokinius ryšius, kalba gali paveikti tai, kaip vaikai suvokia, sistemina ir aiškina įvykius. Taigi kalba tampa ne tik bendravimo priemone, bet ir kuria mintį. Iš pradžių prasminių ryšių kodavimo žodžiais taisyklės išmokstamos pokalbių apie konkrečius vaikams įdomius ir svarbius įvykius metu. Kai vaikai įvaldo kalbines kompetencijas, kalba tampa abstraktesnė ir jau nebepriklauso nuo tiesioginių referentų. Tai gerokai išplečia kalbos, kaip mąstymo įrankio, galią.

Daug svarstoma, ar kalba yra įgimta, ir apie mechanizmus, kuriais maži vaikai išskiria kalbines taisykles iš aplinkui girdimos šnekos. Griežto natyvistinio požiūrio šalininkai (Chomsky, 1965; McNeill, 1970) įtikinėja, kad žmonės nuo gimimo yra aprūpinti gramatinėmis kategorijomis, pavyzdžiui, „dalykas“, „veiksmažodis“ ir „objektas“, kurios anksti lemia kalbinės įvesties prasmės atradimą. Minimalus kalbėjimas, matyt, yra pakankamas lingvistinei kompetencijai įgyti ir tam nereikia jokio ypatingo mokymo. Iš tikrųjų kalbos mokymasis itin priklauso nuo didelio kiekio semantinės ir kalbinės įvesties informacijos, adaptuotos vaikų pažintiniams gebėjimams. Nepriklausomai nuo nuolat girdimos šnekos, vaikams reikia beveik pusantrų metų, kad jie įvaldytų aiškius vieno žodžio pasakymus pagrindiniams kartotinai patiriamiems įvykiams reikšti. Be to, jiems nelengva sudėti žodžius kartu tinkama tvarka. Nėra taip, kad jie neurofiziologiškai neišsivystę išmok-

ti kalbą; vaikai labai anksti gali įvaldyti leksikos dėmenis ir daugiažodžius posakius, jeigu jie stimuliuojami turtinga kalba, atitinkančia jų pažinimo lygmenį (Swenson, 1983).

Nors kalbos mokymosi greitis didėja su augančia patirtimi, vaiko kalba lieka neišbaigta, klaidingai formuluojama ir kartais pusiau gramatiška. Šis sunkumas kyla ne dėl to, kad mažiems vaikams trūksta supratimo apie tai, kas kalbama. Faktiškai jie rodo nežodinį kasdienių įvykių supratimą taip, kaip nujaučia, išskiria ir valdo juos. Vis dėlto jiems kur kas sunkiau išreikšti savo žinias ir ketinimus žodžiais gramatiškais sakiniais. Žodinės aplinkos kokybės kaita lemia didelius kalbos mokymosi greičio skirtumus, net jeigu natūrali kalbinė išvestis būtų daugiau nei pakankama įvairioms kalbos formoms išgauti, jeigu jos būtų užprogramuotos taip stipriai, kaip natyvistinės teorijos leistų tikėtis.

Daugelis besimokančiųjų kalbos mano, kad kur kas naudingiau gramatikos taisykles traktuoti kaip išsiugdomas per pažintinį kalbinės ir semantinės aplinkoje suteikiamos informacijos apdorojimą nei kaip didžiąja dalimi išgaunamas iš įgimto žinojimo dėl minimalios kalbinės įvesties. Net tyrėjai, remiantys natyvistinį požiūrį, dabar dažniausiai mažiau remiasi įgimtais dalykais, siekdami sintaksinės kompetencijos. Kalbos mokėjimas yra sudėtingas įgūdis, reikalaujantis plataus patyrimo, kur vaiko pažintinės galimybės, kalbinė įvestis ir semantiškai palankus kontekstas yra koordinuojami mokymuisi palankiu būdu. Vaikams mažai duoda jiems pateikiamos semantiškai ir sintaksiškai sudėtingos, mažai prasmės perteikiančios išraiškos, nes jose minimų daiktų nėra tuo metu ar jie yra referentiškai nevienareikšmiai.

Yra kitų kalbos ypatybių, kurias per mažai pagrindo priskirti įgimtiems veiksniams. Šneka yra universali, visos kalbos turi bendras gramatines kategorijas. Vis dėlto bendrų bruožų egzistavimas nebūtinai reiškia, kad kalba didžiąja dalimi yra įgimta. Kiti universaliai veikiantys įgūdžiai yra aptinkami visose kultūrose. Pavyzdžiui, įgimtas polinkis įrankiams retai minimas, norint paaiškinti, kodėl visi žmonės naudoja įrankius (Rosenthal ir Zimmerman, 1978). Kiekvienos kultūros aplinkos įvykių struktūroje yra fundamentalūs vienodumai, pavyz-

džiui, veikėjai, atliekantys veiksmus, objektai, kuriais manipuliuojama, ir veiksmai, sukeliantys padarinius. Įvykių bendrumas sukurs universalias sąvokines kategorijas ir ryšius. Dėl to pasakymai, vartojami toms pasikartojančioms įvykių struktūroms reikšti, skirtingose kultūrose apims panašius sintaksės bruožus (pavyzdžiui, daiktavardžio frazė su veiksmažodžio fraze). Semantinio sudėtingumo laipsnis lems tvarkos, kuria vaikai įvaldo skirtingus sintaksės bruožus, dėsningumus.

Transformaciniai gramatikai skiria „gilią" struktūrą ir konstrukcijas, kylančias iš jos, kaip „paviršiaus" struktūrą. Transformacijos pasiekiamos pertvarkant, pridedant ar pašalinant dėmenis iš esminių sakinių. Hall (1969) svarstė šią gylio metaforą argumentuodamas, kad abu – ir pradinė struktūra, ir iš to kilusios konstrukcijos – paprasčiausiai yra tos pačios reikšmės pakeistos apibrėžos, kaip ir transformacija iš veikiamosios į neveikiamąją rūšį (pavyzdžiui, „šuo gainiojo katę" ir „katė buvo šuns gainiojama"). Reikšmei žodžius galima parinkti skirtingais būdais, o vienas parafrazės tipas nėra kiek nors gilesnis negu kitas. Tyrinėtojas palaiko pasikeitimą terminologijoje nuo „gylio" struktūros į „ištakos" struktūrą tam, kad išvengtų išvadų apie vertę – kad pradinė parafrazė yra svarbiausia, o išvestinės – paviršutiniškos. Nors ir pripažindamas transformacinių ryšių patikslinimo reikšmę kalbinėje struktūroje, Hall (1969) pažymi, kad tokio požiūrio apibendrinimas yra ribotas. Transformacionalistai tvirtina, kad taikydamas tinkamas transformacines taisykles žmogus iš paprastų konstatuojamųjų sakinių gali sukurti visus „tinkamai sudarytus" mokamos kalbos sakinius. Tačiau jeigu analizė apsiriboja „tinkamai sudarytais" sakiniais, žmogus rizikuoja grįžti prie to paties, t. y. tokie sakiniai iš tiesų paklus taisyklių rinkiniui. Winter (1965) aprašo gramatikos formas, kurių negalima išvesti iš pagrindinių sakinių. Hall (1969) primena mums, kad žmonių kasdienė šneka dažnai pažeidžia sukurtas gramatines taisykles. Jis įrodinėja, kad tokie pasakymai nesusiję su vienu sintaksiniu branduoliu ir jų negalima atmesti kaip netobulos jo išraiškos. Kalbos mokymosi teorija turėtų aiškinti netaisyklingos šnekos formas ir tas, kurios paklūsta taisyklėms.

Mėgindami suprasti šneką, klausytojai turi išskirti pasakymą į jo dalis ir perprasti prasmę, kuria vartojami žodžiai. Clark (1983) nurodo sunkumus, kurių kyla gramatiškai nagrinėjant ir interpretuojant pasakymus, kai žodžiai yra vartojami nevienareikšmiškai ar naujoviškai. Tokių pasakymų reikšmių negalima tiksliai apibrėžti leksikos taisyklėmis, nes jos neapima žodžių naujoviškų reikšmių. Apsvarstykite vieną iš Clarko pavyzdžių, kuriame daiktavardis vartojamas kaip veiksmažodis: *Vakar Džordžui pavyko laikraštį prienaminti (prienaminti = numesti prie namo, veiksmažodis, padarytas iš daiktavardžio „prienamis").* Kad suprastų kalbėtojo turimą omeny reikšmę, klausytojas turi atsižvelgti į kontekstą, kuriame buvo vartojamas pasakymas, ir pasinaudoti bendrosiomis žiniomis, kaip paštininkai išnešioja laikraščius. Kaip įtikinamai pažymi Clark, kartu su išraiškomis, naudojamomis netradiciškai reiškiant mintis, trokštama prasmė negali būti siejama tik su kalbinėmis to, kas buvo pasakyta, ypatybėmis. Norint ją suprasti, taip pat reikia iš anksto apgalvoto gramatinio šnekos nagrinėjimo, kuris priklauso nuo kontekstinės informacijos ir koordinuotų žinių apie jos prasmę.

Clarko požiūriu, netaisyklingos išraiškos yra įprastinė kalbos dalis. Iš tikrųjų daugelis iš jų ne tik laikomos priimtinomis, bet ir yra plačiai modeliuojamos bei mėgdžiojamos tam tikrose socialinėse grupėse. Pavyzdžiui, vartodami šiuolaikinį žargoną žmonės ne sąveikauja, o *kontaktuoja*; korporacijos viešieji ryšiai yra *viešieji,* nes ji stengiasi įgyti palankų sau viešąjį įvaizdį. Kompiuteriniu žargonu sukuriama daug keistos vartosenos žodžių: poilsio pertraukėlės veiklos metu yra *prastovos*, našumo lygmuo yra *našumo geba,* o lengvai panaudojami dalykai yra *draugiški vartotojui.* Kadangi plačiai vartojami klaidingi pasakymai įgyja bendrai vartojamus referentus, kai kurie iš jų tampa įprastinėmis formomis.

Apskritai pripažinta, kad kalba turi įgimtą dėmenį. Generatyvinė kalba žmonėms yra unikali. Šimpanzes galima išmokyti objektus atitinkančių ženklų ir paskatinti surikiuoti kelis jų palaidai kartu, tačiau ši paprasta komunikacija mažai panaši į žmogaus šnekos ypatybes. Žmonėms būdingi informacijos apdorojimo gebėjimai kalbos taisy-

klėms išskirti ir taikyti jas koduojant bei perduodant informaciją. Prigimtinis gebėjimas kategorizuoti, išskirti bendruosius atskirų atvejų bruožus, apibendrinti panašumų ypatumus ir skirti skirtingumų ypatumus suteikia pagrindinę priemonę įžvelgti kalbos dėsningumus. Be to, naujagimiai gali skirti balsus nuo kitų rūšių garsų, o kūdikiai tampa vis jautresni skirtingiems intonaciniams modeliams (Jusczyk, 1981). Šie pagrindiniai suvokimo gebėjimai padeda skaidyti šnekos srautą į atpažįstamus vienetus. Kad išmoktų tai, ką reiškia posakiai, vaikai turi gebėti pažinti šnekos garsų panašumus ir skirtumus.

Kalba yra daugybės faktorių, veikiančių per tam tikrą kiekį tarpininkaujančių procesų, padarinys. Pirmoji veiksnių grupė siejasi su *kognityviais įgūdžiais*, kurių vaikams reikia kalbinei informacijai apdoroti. Tam reikia gebėti suvokti esminius šnekos dėmenis, atpažinti ir prisiminti nuoseklias struktūras, pavyzdžiams taikyti taisykles ir atrinkti tinkamus žodžius ir jų jungimo į sakinius taisykles suprantamiems posakiams kurti. Visi jie apima sudėtingus pažintinius dalinius įgūdžius. Stengdamiesi iššifruoti šneką, vaikai turi perprasti, kaip sakytinių žodžių išsidėstymas susijęs su tuo, ką jie žino apie dalyko vyksmą tam tikru laiku. Taigi antroji kalbos mokymosi veiksnių grupė turi ryšį su vaikų *nekalbiniu žinojimu* skirtingose pokalbio srityse. Maži vaikai šiek tiek išmano dažnai pasitaikančius atvejus dar prieš kalbėdami apie juos. Toks žinojimas suteikia numanymo šaltinį apie tai, ką reiškia žodžiai ir kaip jie turi būti išdėstyti vaiko sąvokinių ryšių supratimui perteikti. Sunku įgyti kalbinį žinojimą, nebent atsižvelgiama į žodžių supratimą ir struktūras, kurie pateikiami socialinėje aplinkoje. Kaip ir kitose veiklos srityse, kalbos mokymosi greitį galima geriau nuspėti iš žmogaus žinių, labiausiai susijusių su pokalbio sritimi, negu iš bendrųjų pažintinių struktūrų. *Kalbinės įvesties* sudėtingumas ir semantiniai priedai sudaro trečiąją veiksnių, reguliuojančių kalbos mokymąsi, grupę. Šneka mažiems vaikams turi būti struktūruota taip, kad palengvintų kalbos mokymąsi. *Tarpasmeniniai veiksniai*, kurie atlieka svarbų vaidmenį pragmatikoje ar šnekos veikloje, reikalingi kaip papildomas įtakos kalbos raidai šaltinis. Netrukus apžvelgsime šiuos veiksnius nuodugniau.

Kalbos mokymosi procesas, žvelgiant iš platesnės komunikacijos perspektyvos, apima daug daugiau nei sintaksės analizę. Pažintiniai ir socialiniai veiksniai yra neatskiriama proceso dalis. Vis dėlto šnekos formų socialinė funkcija ilgą laiką buvo neigiama. Domėjimasis, kaip įgyjamas kalbinis žinojimas, nustelbė klausimus, kaip toks žinojimas verčiamas įgudusia šneka ir kaip ekspresyvi kalba plėtojama kaip veiksmingos komunikacijos priemonė. Šiuolaikinė psicholingvistikos teorija ir tyrimai gerokai išsiplėtė, apimdami pažintinius ir socialinius kalbinę bei komunikacinę kompetencijas lemiančius veiksnius.

Pernelyg suprastinta mokymosi samprata

Neseniai buvo manoma, kad kalbos raidai socialiniai veiksniai turi tik antrinę įtaką. Ši išvada didžiąja dalimi rėmėsi pernelyg suprastintu požiūriu į socialinio mokymosi procesus. Pavyzdžiui, modeliavimo procesų psicholingvistinis teorizavimas ir tyrimai buvo iš esmės apriboti žodiniu mėgdžiojimu. Apribodami jų analizę vaikų įsisavinimu to, ką pastarieji girdi, tyrėjai padarė išvadą, kad mėgdžiodamas žmogus gali išmokti tik savitus posakius, o ne gramatines šnekos taisykles. Iš tiesų tai veikiau abstraktus modeliavimas, veikiantis per suvokimo, pateikties ir kūrimo procesus, o ne paprastas žodinis mėgdžiojimas, kuris labiausiai susijęs su generatyvinės gramatikos raida. Vaikai verčiau išgauna sintaksės taisykles, kurios po to leidžia jiems generuoti beveik begalinę niekada negirdėtų naujų sakinių įvairovę, o ne tiesiog kopijuoja savitus posakius.

Socialinių veiksnių indėlis į kalbos raidą taip pat buvo sumenkintas dėl tam tikrų stebėjimų (Ervin, 1964; Lenneberg, 1962; Menyuk, 1964). Pradėdami mokytis kalbą, vaikai paprastai keičia suaugusių šneką į paprastesnę gramatiką. Jie gali įgyti kalbinių taisyklių neįsitraukdami į jokią atvirą šneką. Be to, buvo tvirtinama, kad vaikai nemėgdžioja šnekos formų, kurios yra kalbiškai pažangesnės nei gramatika, kurią jie atskleidžia savo spontaniškuose pasakymuose. Dėl to buvo įrodinėjama, kad apribojimas negali sąlygoti naujų gramatinių formų. Mokymosi

teorijoje daug psicholingvistų apžvelgė socialinį atgalinį ryšį kaip iš esmės apsiribojantį išoriniu apdovanojimu ir bausme. Socialinis atgalinis ryšys buvo atmetamas kaip turintis svarbų vaidmenį gramatikos mokymesi, remiantis tuo, kad suaugusieji yra labiau linkę pritarti faktiniam vaikų pasakymų tikslumui, o ne jų gramatiniam taisyklingumui. Ir galiausiai įrodinėjama, kad kalba įsisavinama per greitai, kad vyktų dėl tiesioginio mokymo.

Didelė dalis pirmiau pateiktos kritikos yra validi, jei taikoma mėgdžiojimo teorijoms, kurios pabrėžia pažodinį modeliuotų atsakų kartojimą ir kurios daro prielaidą, kad mokymuisi reikia pastiprintos atlikties (Skinner, 1957). Iš aptartos ankstesniuose skyriuose medžiagos akivaizdu, kad modeliavimo socialinis pažintinis aiškinimas dera su psicholingvistų siūlomomis taisyklių mokymosi teorijomis. Abi sampratos ypatingą svarbą priskiria gramatinių taisyklių išskyrimo iš skirtingų pasakymų procesui. Psicholingvistų nurodomas kalbinės kompetencijos ir generavimo skyrimas atitinka įsisavinimo ir atlikties skyrimą socialinėje kognityvioje teorijoje. Kadangi mokymuisi stebint nereikia atlikties, jis suteikia terpę greitam kompetencijų mokymuisi.

Kai kurių ribotumų, priskirtų mokymosi teorijai, atsirado dėl negalėjimo skirti reakcijos mėgdžiojimą nuo mokymosi stebint. Apsvarstykime plačiai cituojamą argumentą, kad mėgdžiojimas negali tikti kalbos mokymuisi kaip priemonė, kadangi spontaniškų mėgdžiojimų mažėja antraisiais gyvenimo metais, kada kalba plėtojasi didėjančiu greičiu. Iš pradžių tėvai drąsina kūdikius mėgdžioti garsus ir paprastus veiksmus, kai jie yra labai maži, kad sukurtų abipusę priklausomybę, tačiau tėvai taip nustoja daryti, kai vaikai auga. Vaikai greitai išmoksta nustoti mėgdžioti viską, ką mato ar girdi. Vis dėlto beatodairiško mėgdžiojimo mažėjimas dar nereiškia, kad vyresnis negu dvejų metų žmogutis nustoja mokytis stebėdamas. Priešingai, su amžiumi plėtojantis vaikų dėmesio, pateikties ir kūrimo įgūdžiams, jų gebėjimai mokytis stebint kur kas sustiprėja.

Modeliavimo vaidmuo gramatikos mokymesi taip pat svarstytinas, remiantis tuo, kad vaikai dažnai demonstruoja negramatišką šneką, kurią vargu ar modeliuotų suaugusieji, su kuriais jie turėjo ryšių

(pavyzdžiui, „I runned"). Dauguma šių klaidų atspindi tai, kad vaikai iš išmoktų taisyklių pernelyg apibendrina nuo taisyklingų iki netaisyklingų gramatikos konstrukcijų. Tokių naujų posakių atsiranda todėl, kad vaikai modeliuoja taisykles per gerai. Neteisingą taisyklių taikymą lengva pašalinti suteikiant ištaisomą atgalinį ryšį mokant taisyklių išimčių (Sherman, 1971). Žinoma, kalbinė aplinka nėra užpildyta vien suaugusiaisiais. Maži vaikai taip pat dažnai modeliuoja ne pačių geriausių gramatikų – savo bendraamžių – kalbą (Hamilton & Stewart, 1977).

Kitų dvejonių, susijusių su modeliuojančiais lingvistinę kompetenciją lemiančiais veiksniais, kilo dėl metodologijos ribotumų. Pavyzdžiui, Ervin (1964) pagrindė, kad mėgdžiojimas negali prisidėti prie vaikų kalbos raidos, nes jie negali mėgdžioti kalbinių formų, pranokstančių jų turimus gramatinius gebėjimus. Vis dėlto, pritaikius tikslius būdus, įrodymai ginčija šį pastebėjimą. Vienas iš metodų, kurį tėvai taiko kalbos raidai skatinti, yra išplėsti jų vaikų ankstesnius pasakymus keičiant žodžius ar pridedant sudėtingesnius kalbos dėmenis. Tokio proceso metu mažieji iš sumodeliuotų išplėtimų išmoksta naujų kalbos formų ir vartoja jas šnekoje (Bloom, Hood, & Lightbown, 1974; Kemp & Dale, 1973; Slobin, 1968; Nicolich & Raph, 1978). Kuo daugiau tėvai įsitraukia į abipusį mėgdžiojimą, kuris stiprina socialinę funkciją, tuo greičiau vaikai įsisavina jų tėvų sumodeliuotus išplėtimus (Folger & Chapman, 1978). Vaikų pasakymai rodo pastangas bendrauti apie jų dėmesį patraukiančias reikšmingas veiklas. Ko gera, dėl didesnio vaikų atidaus įsitraukimo vaikų pasakymus išplečiantis tėvų kalbinis modeliavimas didina jų spontanišką veiksmingesnį pasirinktų kalbos formų vartojimą nei panašus tėvų modeliavimas, kuris nesusijęs su ankstesne vaikų šneka (Hovell, Schumaker, & Sherman, 1978).

Nurodantis modeliavimas lingvistiškai išplėtojant vaikų pasakymus gali akivaizdžiai tarnauti kaip kalbos mokymosi įrankis. Kita lingvistinio modeliavimo forma, kuri greitina kalbos įsisavinimą, apima atsakymą į vaiko kalbą, pertaisant ją į naują sintaksinę formą nepakeitus to, kas pasakyta, reikšmės. Taikydamas šį modeliavimo tipą, Nelson (1977a, 1977b; Baker & Nelson, 1985) pasirinktinai pagerino vaikų

pažangių sintaksinių formų, kurių jiems trūko, išmokimą. Jis modeliuojančių pertaisymų sėkmę priskiria faktui, kad jie suteikia puikų kontrastą tarp vaiko ir modelio šnekos formų kognityviam lyginimui. Gretinimas padeda atpažinti modeliuojamas sintaksės taisykles. Kaip ir modeliuojamas išplėtimas, pertaisymai yra nukreipti į vaikų tiesioginius komunikacinius interesus, todėl gerai tinka patraukti dėmesį ir sukelti motyvaciją kalbinei kompetencijai tobulinti.

Supažindinimas su gramatiniais painumais modeliuojamoje kalboje didina net vaikų, turinčių tvirtas lingvistines žinias, kalbos sudėtingumą (Greeson, 1981; Harris & Hassemer, 1972). Tėvai modeliuoja naujas kalbos formas taip pat, kaip ir restruktūruoja bei smulkiau aiškina savo vaikų prastą kalbėseną. Kalbos, kurią modeliuoja tėvai, poveikio ilgalaikė mikroanalizė rodo, kad modeliavimas yra svarbi kalbos mokymosi priemonė (Moerk & Moerk, 1979).

Brown ir Hanlon (1970) teigia, kad tėvai retai taiko atsitiktines sankcijas, kad pakoreguotų savo vaikų gramatiškai netaisyklingus posakius. Kad ir kaip būtų, tai nereiškia, kad tėvai neužsiima sintaksiniais taisymais. Iš Vastos (1976) darbo žinome, kad geriausias būdas taisyti klaidingas atliktis yra modeliuoti taisyklingas formas. Kaip rodo įrodymai su išplėtimu, modeliuojami vaikų prastai sudarytų konstrukcijų taisymai gerina ir plečia jų kalbinę kompetenciją. Nors modeliuojamas atgalinis ryšys yra vyraujantis įrankis, tėvai naudoja įvairias strategijas, padedančias išmokti kalbą (Moerk, 1983; Snow, 1977). Prie to dar grįšime.

Buvo keletas spėjimų apie tai, ar mėgdžiojimas, supratimas ir atliktis kuria raidos priežastinę seką įsisavinant kalbą. Apskritai sutariama, kad sintaksės taisyklės naujų pavyzdžių pastovi atliktis reikalauja suprasti taisykles. Dauguma ginčų susitelkę ties tuo, kokią įtaką kalbos raidai turi mėgdžiojimas. Skirtingi teoretikai tvirtina, kad mėgdžiojimas lemia supratimą, kad supratimas lemia mėgdžiojimą ar kad mėgdžiojimas ir supratimas nėra susiję priežastiniais ryšiais (Bloom, Hood, & Lightbown, 1974; Fraser, Bellugi, & Brown, 1963; Ervin, 1964; Whitehurst & Vasta, 1975). Socialiniu kognityviu požiūriu mėgdžiojimas tarnauja kaip socialinė priemonė sintaksinių ryšių ir našios kalbos

įgūdžių supratimui gerinti, o ne veikia kaip priežastinis ryšys trijų stadijų procese. Balsinis mėgdžiojimas nereikalauja supratimo. Vaikai gali kartoti tai, ką girdi, nesuprasdami posakių formos ir reikšmės. Sukeltas mėgdžiojimas iš esmės atspindi trumpalaikės atminties gebėjimą ir tai, kaip kalbos žinios veikia modeliuojamos kalbos pertaisymą.

Pamėgdžiotos išraiškos nepadeda išmokti gramatikos. Tik dėl mokymosi stebint vaikai išskiria sintaksės taisykles iš kalbos, kurią girdi aplink. Vis dėlto pradiniame kalbos raidos tarpsnyje balsinis mėgdžiojimas skatina artikuliacinius įgūdžius sudarant žodžius. Jis taip pat teikia daug reikalingos praktikos pasirenkant tinkamus žodžius ir jungiant juos lingvistiškai tam, kad atspindėtų sąvokinius ryšius. Be to, klaidos mėgdžiojamose išraiškose atskleidžia kalbos trūkumus ir taip suteikia gerą progą pamokomam atgaliniam ryšiui. Naudojant koreguojantį modeliavimą ir kitus būdus, kurie atkreipia vaikų dėmesį į struktūrinius kalbos bruožus ir jų reikšmę, tokios transakcijos palengvina stebimąjį kalbos taisyklių mokymąsi. Pradinėse mokymosi stadijose tiesioginio išraiškų mėgdžiojimo reikalavimas gali apsunkinti taisyklių, kurias jos įkūnija, išskyrimą, nukreipdamas dėmesį į artikuliavimo reikalavimus. Vaikai lengviau įsisavina kalbos formą ir atlieka labiau generalizuotą produktyvų jos taikymą, jeigu stebi taisyklę, kuri kartotinai modeliuojama, negu tuomet, kai tiesiogiai mėgdžioja tai, ką girdi (Courtright & Courtright, 1976).

Lingvistinis modeliavimas su reikšmingais referentais gali lemti ir taisyklių išmokimą, ir tam tikrą kalbos žinių vertimą į gramatinę kalbą nereikalaujant žodinio mėgdžiojimo (Brown, 1976; Morgulas & Zimmerman, 1979). Nors ir kaip būtų, išraiškingos kalbos raida spartesnė, jeigu vaikai užsiima kalbos mėgdžiojimu ir gauna pamokomą atgalinį ryšį (Novak, 1978). Įrodymas, kad tik žodinis mėgdžiojimas nepadidina našaus suprantamų taisyklių taikymo (Brown, 1979), reiškia, kad būtent galimybės, kurias mėgdžiojanti kalba suteikia pamokomam atgaliniam ryšiui, sukelia našų įgudimą. Kuo sudėtingesnės sintaksės formos, tuo didesnė yra pamokomų sąveikų, kurioms progą suteikė mėgdžiojanti kalbėsena, nauda.

Kalbos taisyklių žinios neužtikrina našaus jų taikymo. Kaip žinome iš anksčiau, žinių ir įgudusios atlikties įsisavinimą valdo skirtingi daliniai procesai. Kad susidarytų našus įgudimas, reikia išplėtoti įgūdžius sąvokas versti suprantamais gramatiniais pasakymais. Kalbos įgudimas geriausiai sudaromas kalbos modeliavimą derinant su kalbos atliktimi ir pamokomuoju atgaliniu ryšiu, ypač taikant koreguojantį modeliavimą. Taigi vaikai įgyja įgūdžių komunikacijos tikslams vartoti kalbą, atitinkančią lingvistines taisykles.

Clark ir Hecht (1983) nustatė atlikties ir supratimo derinimo procesą, kuris yra panašus į socialinės kognityvios teorijos suvokimo derinimo procesą. Pagal jų analizę, vaikai iš modeliuojamų išraiškų įsisavina kalbos formų pateiktis, kurias taiko kaip lyginimo su jų pačių kalba standartus. Clark ir Hecht pateikia įrodymą, kad vaikai iš tikrųjų turi kalbos standartus, kilusius iš suaugusiųjų kalbos. Vaikai atpažįsta ir teisingai skiria tinkamas kalbos formas prieš tai, kai jie patys jas tiksliai taiko. Jie geriau supranta gerai suformuotus suaugusiųjų pasakymus negu telegrafines formas, kurias jie patys demonstruoja (Shipley, Smith, & Gleitman, 1969). Kai vaikai koreguoja savo kalbą reaguodami į kitų žmonių nesupratimo ženklus, daugiausia yra linkę keisti klaidingus savo pačių pasakymų dėmenis suaugusiųjų kalbos linkme, o ne užsiima atsitiktiniais kitimais tinkamos formos paieškoms (Kasermann & Foppa, 1981). Kad patys atliktų tokius sisteminius taisymus, vaikai turi žinoti, ką pasakė blogai, ir turėti gramatinį standartą, kad žinotų, kaip tai ištaisyti. Taigi duomenys rodo, kad vaikai stebi, ką sako, ir daro koreguojamuosius taisymus, kad pasiektų artimesnį atitikimą savo supratimo standartui (Evans, 1985). Neatitikimai tarp pateikčių ir atlikčių skatina koreguojančius išraiškingos kalbos tobulinimus. Augant patyrimui, įsisavinti standartai įtraukia naujus kalbinius sudėtingumus, kurie pailgina kalbos mokymosi procesą. Kaip ir kiti įgūdžiai, po ilgo lavinimosi kalbos atliktis tampa savaimė.

Ryšiui tarp supratimo ir kalbos atlikties tarpininkauja daugelis veiksnių. Paskatinimai už įgytą kalbos įgudimą yra įvairių formų. Socialinis dėmesys veikia išreiškiamą kalbą. Todėl nepakankamai našus su-

prantamų kalbos formų vartojimas nebūtinai atspindi kalbos generavimo trūkumus. Sunkumų gali būti ne tik dėl tam tikros kalbos formos generavimo, bet ir dėl socialinių kalbos taisyklių, kurios nusako, kur ir kada tinka jas vartoti. Pavyzdžiui, vaikai, kurie gerai supranta neveikiamosios rūšies formą, bet nevartoja jos kalboje net tuomet, kai jiems daromos užuominos, kad reikėtų taip daryti, kalba neveikiamąja rūšimi, kai stebi suaugusiųjų modelius, kalbančius tokiu būdu (Morgulas & Zimmerman, 1979). Tokiuose pavyzdžiuose modeliavimas perduoda normatyvią informaciją apie skirtingų kalbos stilių tinkamumą skirtingiems socialiniams kontekstams. Net labai maži vaikai stebėtinai gerai supranta kalbos socialines taisykles ir atitinkamai pritaiko savo kalbą (Rice, 1984). Kai vaikai neatskleidžia tam tikros sintaksės struktūros savo spontaniškoje kalboje, galbūt jie nesupranta jos, gal supranta, bet negali atlikti, arba galbūt supranta ir gali ją išreikšti, tačiau dėl socialinių priežasčių jos nevartoja.

Modeliuojantys kalbos raidos determinantai

Buvo padaryta ryški pažanga nustatant, kaip vaikai pradeda suprasti ir vartoti kalbą per socialinio mokymosi procesus. Daug informacijos buvo gauta iš stebėjimo tyrimų ir ryšio tarp socialinių įtakų ir kalbos mokymosi koreliacinės analizės. Procesų, valdančių kalbos įsisavinimą, eksperimentinė mikroanalizė labiausiai tiesiogiai nagrinėja priežastingumo klausimą. Mokydamiesi bendrauti simboliškai, vaikai turi įsisavinti tinkamus žodinius simbolius objektams ir įvykiams bei sintaksės taisykles santykiams tarp jų pateikti. Kalbos įsisavinimo procesas apima ne vien gramatinių ryšių tarp žodžių išmokimą, bet ir kalbos formų siejimą su įvykiais, kuriems jos taikomos. Tai reikalauja dviejų santykinių sistemų – kalbinės ir suvokiminės, kurios turi bendrą supratimo pagrindą, integravimo, todėl kalbos mokymasis labai priklauso nuo nekalbinio įvykių, kuriuos perteikia kalba, supratimo. Dėl šios priežasties sunku perduoti kalbos formas, kurių vaikai dar nežino, vien modeliuojant.

Suaugusieji, žinoma, nesikalba abstrakčiai su mažais vaikais, kurie prastai supranta kalbą. Žodinės išraiškos, kurios perteikia gramatinius santykius, paprastai derinamos su tuo metu vykstančiomis reikšmingomis veiklomis, apie kurias vaikai jau turi žinių. Gramatiniai kalbos bruožai yra informatyvesni ir labiau išskiriami, kai pateikiami semantiniai kalbos referentai, negu tuomet, kai jų nėra. Pavyzdžiui, mažiems vaikams lengviau suprasti daugiskaitos formas, jeigu jie girdi vienaskaitinius ir daugiskaitinius žodžius, pritaikytus atitinkamai vienam ir daugeliui objektų.

Pradinėse kalbos mokymosi stadijose, kai vaikai mažai ar visai nesupranta kalbos, jie turi išmokti referentus, kuriems žodžiai taikomi. Vaikai daro išvadas apie tinkamus referentus iš koordinuoto žodžio jungimo su objekto ar įvykio klasę apibūdinančiomis savybėmis (Clark, 1973). Tai jiems nelengva užduotis. Jeigu skirtingi objektai pateikiami tada, kai suaugusieji pritaiko vienam iš jų pavadinimą, vaikas gali pasirinkti neteisingą referentą. Be to, objektai ir įvykiai turi daug savybių. Net paprastas objektas, pavyzdžiui, puodelis, turi spalvą, puošybą, formą, dydį ir funkcines savybes. Dėl įvairialypio įvykių pobūdžio žodžiai gali būti dviprasmiški tiek, kiek ypatybė, kurią jie apibūdina. Taigi, pavyzdžiui, vaikai turi išsiaiškinti, kad žodis *puodelis* apibūdina indą su ąsele, ir nustatyti savybes, kurios skiria puodelius nuo kitų gėrimo indų ir indų su ąselėmis. Vaikas gali priskirti žodį nesusijusioms objekto savybėms, nebent pavadinimo dviprasmiškumas yra pašalinamas.

Žodžio-referento ryšio supratimą itin palengvina socialinių sąveikų struktūravimas taip, kad jos nukreiptų vaiko dėmesį ir suteiktų pirmenybę objekto savybei, kurią nurodo suaugusysis. Bullock (1979) nustatė, kad maži vaikai išmoksta savybių terminus greičiau, kai suaugusieji koordinuoja savo leksinį modeliavimą su veiklomis, kurios kreipia dėmesį į svarbias įvykių ypatybes, negu tuomet, kai veiklos kreipia dėmesį į įvykius nepabrėžiant tų ypatybių, kurias nurodo terminai. Sąvokinių kategorijų kūrimui ir jų pavadinimui padeda geriausi prototipai. Jie didina tikimybę, kad vaikai priskirs žodį referentams, kurie simbolizuoja semantinę kategoriją. Kai nustatomas

teisingas pavadinimas su itin prototipiškais bruožais, sąvokinė kategorija turi būti kalbiškai apribota pateikiant mažiau panašius klaidinančius pavyzdžius ir suaugusiesiems pasakant pavadinimą, kuris nurodo, ar jie yra sąvokos pavyzdžiai.

Žodžių reikšmės išmokimą apsunkina tai, kad skirtingi dalykai turi bendrų bruožų (pavyzdžiui, šunys ir katės) ir panašūs dalykai turi nepanašių bruožų (pavyzdžiui, kurtas ir pekinas). Clark (1973) analizavo procesus, kurie padeda vaikams išmokti žodžių sritį ir tvarką, kuria jiems priskiria išskiriančius semantinius bruožus. Iš pradžių vaikai žodžio reikšmę nustato tik su keletu bendrų bruožų. Jeigu ryškiausias bruožas ankstyvojoje kalboje pritaikomas per plačiai, tai sukuria painų per didelį žodžių išplėtimą, kaip tada, kai visi padarai su keturiomis kojomis ir kailiu vadinami *šuniukais*. Didėjant patyrimui, vaikai žodžiams prideda daugiau ir tikslesnių savitų reikšmės ypatybių: šunys – loja, o katės, kurios taip pat turi keturias kojas ir kailį, – miaukia. Išskiriančių semantinių bruožų mokymasis apriboja žodžio klasę. Žodžio reikšmių įsisavinimą ir restruktūravimą veikia pagrindinė suvokimo informacija, susijusios veiklos ir diferencijuotas pavadinimas, iš kurių visi atkreipia dėmesį į dalykų, kuriems tam tikras žodis yra vartojamas, prototipinius bruožus.

Sąvokinės kategorijos skiriasi abstraktumo lygmeniu (Rosch, 1978). Jos tęsiasi nuo savitų klasių iki aukščiausių klasifikacijos lygmenų (pavyzdžiui, spanielis, šuo, gyvūnas). Lengviau yra išmokti savitų objektų klasių pavadinimus, kadangi jų nariai turi daug bendrų bruožų. Pavyzdžiui, spanieliai labiau panašūs vienas į kitą, šunys apskritai yra skirtingų formų ir dydžių, o gyvūnai dar labiau skiriasi savo savybėmis. Vaikai turi išmokti hierarchinę šių klasifikacijų eilę, kaip, pavyzdžiui, priklausymo santykį, kad visi šunys yra gyvūnai, bet ne visi gyvūnai yra šunys (Markman & Callahan, 1983).

Kalbos taisyklių mokymąsi taip pat labai palengvina lingvistinio modeliavimo susiejimas su semantiniais referentais. Tyrime, kurį atliko Brown (1976), maži vaikai, kurie mažai ar visai nesuprato neveikiamosios rūšies konstrukcijų, girdėjo modelį, pasakojantį istoriją

neveikiamosios rūšies forma, kurioje gyvūnai atliko keletą veiklų. Pasakodamas įvykius, modelis atliko atitinkamas veiklas su žaislais arba rodė paveikslėlius, vaizduojančius tokias veiklas, arba nenaudojo jokios referentinės pagalbos. Modeliavimas su veikiančiais referentais gerokai padidino vaikų neveikiamosios rūšies konstrukcijų supratimą. Lingvistinis modeliavimas be referentų pagerino vaikų, kurie jau turėjo dalinę neveikiamosios rūšies konstrukcijų sampratą, supratimą, o modeliavimas su veikiančiais referentais palengvino šios gramatinės formos išmokimą net tuomet, kai apie ją vaikai anksčiau nežinojo. Moeser (1977) panašiai nustatė, kad dirbtinė kalba išmokstama greičiau su semantiniais referentais negu be jų. Matymas, kaip dalykai atsitinka, suteikia informatyvesnių užuominų apie kartu sakomos kalbos reikšmę negu tų pačių įvykių matymas paveikslėliuose (Brown, 1976). Statiški piešiniai gali palikti dviprasmiškumų dėl agentų ir objektų bei agento ir veiksmo santykių. Veikiantieji referentai taip pat sukelia greitesnį našų naujos modeliuojamos taisyklės taikymą negu referentai paveikslėliuose ar teikiantys užuominą, bet neužbaigti bet kurios formos referentai (Leonard, 1975). Kad ir kaip būtų, jeigu paveikslėliuose esantys referentai aiškiai perteikia prasminius ryšius, vaikams nėra itin sunku iš modeliuojamos kalbos išskirti lingvistines taisykles ir remtis jomis suprantant kalbą naujose situacijose (Whitehurst, 1977; Whitehurst, Ironsmith, & Goldfein, 1974).

Kai įvykiai referentinėje sistemoje artimai atitinka įvykius lingvistinėje sistemoje, atitikimas neabejotinai palengvina taisyklių, įkūnytų modeliuojamoje kalboje, išskyrimą. Sunkiau, kai modeliuojamų išraiškų struktūra ne visiškai atitinka ar visai neatitinka to, kas vyksta tuo metu. Tokios situacijos sukuria didesnį atgalinio ryšio vaikų kalbos supratimui poreikį, kad būtų ištaisyti akivaizdūs nesusipratimai. Sudėtingų sintaksės taisyklių modeliavimas, kai nėra jokių prasminių referentų, mažai veikia vaikų dėmesį struktūrinėms modeliuojamos kalbos savybėms (Bandura & Harris, 1966). To pasiekiama sukuriant skirtingus prieštaravimus tarp kitų kalbos formų ir naujos formos ir suteikiant atgalinį ryšį, kai pastaroji forma sėkmingai pritaikoma. Su-

dėtingą taisyklę taip pat galima perteikti tik žodiniu modeliavimu, jei ji vartojama semantiškai suprastintoje kalboje – žodžiai, kuriuos vaikai žino, yra vartojami įvykiams, kurie jiems yra visiškai įprasti, apibūdinti (Brown, 1976). Semantiškai turtingas turinys išryškina modeliuojamas žodžių tvarkos taisykles.

Referentų galia patraukti vaikų dėmesį ir domesį iš dalies taip pat lemia žodyno įsisavinimo greitį. Labiau tikėtina, kad vaikai įtrauks į savo žodyną naujus modeliuojamus pavadinimus kartu pasirodant valgomiems ar judantiems objektams nei pasyvių objektų pavadinimus ar pavadinimus, nesusijusius su jokiais konkrečiais referentais (Stewart & Hamilton, 1976). Vaikai taip pat nuodugniau įsisavina žodžių tvarkos taisykles, kad išreikštų neveikiamąją rūšį, jeigu modeliuojamos konstrukcijos kartu su referentais paveikslėliuose apima gyvus veiksmą nusakančius veiksmažodžius (pavyzdžiui, *spirti*) negu neaktyvius veiksmažodžius (pavyzdžiui, *skaityti*), kurie mažiau patraukia dėmesį (de Villiers, 1980). Daugiausia sunkumų kelia žodžių, kurie taikomi abstraktiems referentams, pavyzdžiui, teisingumas, altruizmas ar laisvė, prasmės mokymasis. Kalbos įsisavinimo pradžioje reikia referentų, tačiau kai pasiekiama tam tikra lingvistinė kompetencija, tolesnis mokymasis mažiau priklauso nuo tiesioginių, prasminių referentų.

Kalbos mokymosi greitį veikia modelio kalbos sudėtingumas, susijęs su vaikų kognityviais gebėjimais. Vaikai gali mažai įsisavinti iš modeliuojamos kalbos, kuri pranoksta jų gebėjimą suprasti tai, ką girdi. Kalbos taisyklės iš pradžių turi būti modeliuojamos suprastintomis ir semantiškai turtingomis formomis, kad jas būtų lengviau išmokti. Iš tikrųjų tėvai paprastai derina savo kalbą prie vaikų lingvistinės kompetencijos stengdamiesi palengvinti kalbos mokymąsi. Žodžių jungimo į sakinius taisyklės lengviau išaiškinamos vartojant trumpą, paprastą kalbą. Gremėzdiškas daugiažodiškumas apsunkina jos supratimą. Kreipdamiesi į mažus vaikus tėvai vartoja išraiškas, kurios yra trumpesnės, dažniau pasikartojančios ir gramatiškai paprastesnės negu tada, kai kalba su vyresniais vaikais (Baldwin & Baldwin, 1973; Moerk, 1974; Snow, 1972). Tėvai taip pat kalba lėčiau, kad palengvintų

lingvistinės įvesties apdorojimą, ir naudoja stipresnę intonaciją, kaip dėmesį atkreipiantį įrankį. Net vaikai suprastina savo kalbą, kai šnekasi su mažesniais vaikais (Shatz & Gelman, 1973). Lingvistinis suprastinimas iš dalies priklauso nuo klausytojų rodomų nesupratimo ženklų. Suaugusieji, labiau tikėtina, suprastins savo kalbą, kai vaikai parodo, jog nesupranta, kas sakoma, negu tuomet, kai atrodo, jog jie supranta (Bohannon & Marquis, 1977).

Suprastinimas neapsiriboja sintakse. Kalbos mokymąsi palengvina semantinis suprastinimas, kur suaugusiųjų kalba išreiškiama vartojant labai konkrečius referentus, paprasčiausius prasminius santykius tarp jų, kuriuos vaikai tam tikru lygmeniu jau supranta (Furrow, Nelson, & Benedict, 1979). Kai vaikai geriau pradeda suprasti paprastus dalykus, jie laipsniškai supažindinami su semantiškai sudėtingesniais. Be to, Snow (1977) tvirtina, kad kai kurie tėvų kalbos pritaikymai skirti tam, kad perteiktų socialines pokalbio taisykles. Tėvai su kūdikiais plačiai vartoja klausiamąsias formas, kad sukeltų nors mažiausią jų atsaką, ir palaiko tarpusavio sąveiką patys užpildydami ją tol, kol vaikai patys galės daug ką išreikšti balsu. Šie pradiniai kaitaliojimai kuria buvimo kalbėtoju ar klausytoju įgūdžius, kurie yra reikalingi pokalbio tėkmei palaikyti, kad būtų gauta informacijos apie dalykus. Kai vaikų bendravimo įgūdžiai tobulėja, jų tėvų kalbos stilius keičiasi tikresnės abipusės komunikacijos link.

Apibendrinant galima teigti, jog eksperimentiniai tyrinėjimai atskleidžia, kad modeliavimas, kurį papildo semantinė pagalba ir įrankiai, skirti atkreipti dėmesį į pagrindinius kalbos bruožus, yra labai veiksmingas būdas pagerinti kalbos mokymąsi. Nuosekli žodinių keitimųsi tarp tėvų ir jų mažų vaikų analizė rodo, kad tėvai yra aktyvūs kalbos mokytojai (Moerk, 1976). Jų pamokomos ir pataisančios strategijos apima pasikartojantį aukštesnių kalbos formų modeliavimą, vaikų vartojamų konstrukcijų restruktūravimą ir naikinimą pasitelkus modeliuojamą atgalinį ryšį, struktūrų suprastinimą, turinio keitimą esant tai pačiai struktūrai, kalbos perfrazavimą, sufleravimą, klausinėjimą, informavimą, atsakinėjimą, pavadinimą, vaizdinį struktūravimą ir gramatiškai svarbių kalbos dėmenų išskyrimą.

Daugelis manė, kad dauguma lingvistinių žinių turi būti įgimtos, kadangi tėvų kalba yra per daug netvarkinga ir negramatiška, kad leistų vaikams išmokti lingvistikos taisykles iš to, ką girdi. Ironiška, kad įgimtas mechanizmas, kuris, kaip manoma, perduoda vaikams gramatikos taisykles, turėtų suaugusiuosius ir toliau palikti kalbėti taip negramatiškai. Nors kai kurių suaugusiųjų kalba yra prastai suformuota, pirmiau minėti įrodymai ginčija teiginį, kad kalba, kurią tėvai vartoja su mažais vaikais, yra trikdanti ir painiojanti žodinė klampynė. Yra kone priešingai. Tėvai pritaiko savo kalbą prie vaikų kognityvių ir kalbinių gebėjimų lygmens. Nėra taip, kad vaikai apkraunami kalba ir paliekami patys susigaudyti gramatikos taisyklėse. Veikiau tėvai dažnai juos nukreipia struktūrizuodami lingvistinę informaciją tokiu būdu, kad palengvintų gramatinių taisyklių mokymąsi (Moerk, 1983). Kai vaikai pagerina lingvistinę kompetenciją, tėvai silpnina pamokomą veiklą. Pamokomų ypatybių tėvų kalboje įvairovė susijusi su vaikų kalbos raidos greičiu (Furrow, Nelson, & Benedict, 1979). Laboratorinių tyrimų, kuriuose pamokomos modeliuojamos kalbos ypatybės buvo sistemiškai keičiamos, rezultatai remia priežastinį tėvų kalbos poveikį vaikų lingvistinių taisyklių mokymuisi ir taikymui.

Funkciniai kalbos raidos determinantai

Dauguma ankstesnių svarstymų buvo susiję su tuo, kaip modeliuojama kalba yra struktūruojama ir semantiškai turtinama, kad pagerintų kalbos įsisavinimą. Kalbos mokymosi mechanizmai gali sudominti kalbos studentus, tačiau vaikai kalbą įsisavina todėl, kad jie su ja daro naudingą ir nuostabų dalyką. Suprantama kalba teikia daug naudos, kuri veikia kaip komunikacinės kompetencijos įgijimo skatulys. Akivaizdu, kad kūdikiai nevartoja artikuliacijos, kad rinktų ir keistųsi informacija. Pradiniame ikikalbiniame tarpsnyje balsinės išraiškos daugiausia tarnauja tarpasmeniniams tikslams. Iš ankstesnio mokymosi stebint ontogenezės aptarimo prisiminsime, kad abipusis mėgdžiojimas kūdikiams yra labai veiksmingas būdas palaikyti malonų

ryšį su suaugusiaisiais. Dauguma tokių socialinių tarpusavio sąveikų apima balsinį mėgdžiojimą. Kai suaugusieji kartoja kūdikių balsines išraiškas, gerokai padidėja kūdikių spontaniškos artikuliacijos dažnis (Haugan & McIntire, 1972). Patirtis su tokio tipo žodine sąveika gali pagerinti kūdikių reagavimą į tėvų lingvistinį modeliavimą vėliau įsisavinant kalbą.

Kai vaikai pradeda atpažinti komunikacinę kalbos funkciją, jų išraiškingą kalbą veikia skirtingi atgalinio ryšio būdai. Jau matėme, kaip kalbos įgūdžius galima pagerinti detalizuojamuoju ir koreguojamuoju modeliavimu suaugusiesiems atsakant į neišbaigtą ar negramatinę vaikų kalbą. Jei vaikai turi pakankamai kalbos žinių, net suaugusiųjų nesupratimo ženklai gali padėti koreguojant klaidingą išraiškingą kalbą, kaip atskleidė Kasermann ir Foppa (1981). Kai suaugusieji rodo, kad jie nesupranta to, ką vaikai mėgina pasakyti, ir kad tai, ką vaikai sako, yra netaisyklinga, vaikai pataiso savo kalbą aukštesnių kalbos formų kryptimi. Jie prideda geresnių referentų, kai tie, kuriuos taikė, buvo dviprasmiški ar netinkami; jie prideda ar pataiso gramatinius elementus, jeigu jų ankstesnės išraiškos buvo gramatiškai neišbaigtos ar netikslios. Priešingai, kai suaugusieji demonstruoja, kad nesupranta vaikų lingvistiškai taisyklingų išraiškų, vaikai paprasčiausiai kartoja tai, ką pasakė, arba vartoja mažiau žodžių, kad tai, ką sako, būtų labiau suprantama suaugusiajam.

Suaugusieji neduoda sutartinių apdovanojimų priklausomai nuo taisyklingos gramatikos, tačiau tai nereiškia, kad gramatinis tikslumas neturi skiriamųjų padarinių. Vaikų kalbą stipriau veikia natūralios nei sutartinės išorinės pasekmės. Veiksmingiausia natūrali pasekmė yra nauda, kylanti dėl socialinės aplinkos įtakos. Sėkmė priverčiant kitus padaryti dalykus, kurie suteikia įvairią naudą, yra lengviau pasiekiama vartojant gramatinę kalbą negu neaiškius pasakymus. Nors iš pradžių komunikacinio tikslumo reikalavimai yra minimalūs, vaikams augant jie didėja.

Vaikų išraiškingos kalbos pokyčiai buvo tyrinėjami, padarius taip, kad įmantrios kalbos formos būtų labai naudingos užsitikrinant ver-

tingus rezultatus (Hart & Risley, 1978). Šiuose tyrimuose natūraliomis sąlygomis maži vaikai su ribotais kalbos įgūdžiais galėjo gauti patrauklius daiktus, kurių norėjo, arba pagalbą atliekant užduotis, jeigu jie tų dalykų paprašys informatyviais būdais vartodami tinkamus pažymimuosius žodžius ir sudėtinių jungiamųjų sakinių struktūras. Jeigu jie nežino tų kalbos formų, jos pirmiausia jiems yra modeliuojamos pagalbos prašymo kontekste, o paskui jie yra skatinami vartoti įmantrias kalbos formas. Pateikiama visa įvairovė patrauklių dalykų, kad būtų sukurtos natūralios kalbos mokymo galimybės. Formalūs vertinimai atskleidžia, kad vaikai nepasirenka aukštesnių kalbos formų tik dėl žodinio pritarimo, tačiau jie lengvai jas įsisavina, kai tokiu būdu gali gauti tai, ko nori (Hart & Risley, 1968). Be to, jie generalizuoja šiuos įmantrius kalbos stilius skirtingose aplinkose, esant skirtingoms progoms, veikloms bei žmonėms ir toliau juos taiko, kai pasikeičia sąlygos taip, kad ir paprastesnė kalba leistų gauti tai, ko nori (Hart & Risley, 1974). Ilgalaikiuose įvertinimuose (Hart & Risley, 1980) vaikai, kurie yra mokomi informatyvios kalbos vertės, atskleidžia kur kas dažnesnį spontanišką įmantrios kalbos vartojimą ikimokykliniais metais, o vaikai, kurie neturėjo tokios pamokomosios patirties, per metus mažai pasikeitė savo išreiškiamos kalbos kiekiu ir kokybe. Hart ir Risley šios motyvacinės sistemos veikmę priskiria faktui, kad kalba tobulėja per natūralias tarpusavio sąveikas, kurias pradeda vaikai, pasakodami apie veiklas, sukeliančias jų domesį, ir suteikia stiprias paskatas tobulinti komunikacinius įgūdžius. Jeigu reikia, jie gauna modeliuojamą vadovavimą. Tai optimalios sąlygos mokymuisi.

Vaikai vartoja kalbą, kad gautų reikalingą informaciją apie dalykus, ir tam, kad gautų prie jų priėjimą. Domesys informacija auga, kai jie pradeda suvokti santykius tarp aplinkos įvykių ir savo veiksmų bei rezultatų. Tai vyksta kaip tik prieš tai, kai jie sužino, kad žinios, kurios leidžia jiems numatyti ir kontroliuoti įvykius, gali būti labai naudingos. Informacijos apie aplinkos funkcionavimą perdavimas reikalauja įmantrios kalbos, kad pateiktų domesį keliančius įvykius. Tai vaikams suteikia papildomą skatinimą pagerinti savo komunikacinius įgūdžius

tam, kad galėtų paklausti apie dalykus ir suprasti, ką jiems žmonės pasakoja. Kuo konceptualiai sudėtingesnis dalykas, tuo jis kelia didesnius reikalavimus kalbos įgūdžiams. Kai augant vaikui kalbos funkcija plečiasi, tėvų kalbos pobūdis ir funkcija taip pat keičiasi. Jų kalba yra mažiau pritaikyta padėti įsisavinti kalbą, tačiau daugiau pritaikyta kontroliuoti vaikų elgesį, informuoti juos apie dalykus ir išplėsti jų kognityvias ir socialines kompetencijas (Gleason & Weintraub, 1978).

Vaikai supranta, kad kalba yra naudinga kontroliuojant jų veiksmus ir paaiškinant jų pačių elgesį sau ir kitiems. Tai gali labai paveikti, kaip kiti su jais elgsis. Žodžiu kontroliuojamo veiksmo pasekmės pabrėžia daugelį naudų, kurias teikia kalbinės kompetencijos. Veikimas neteisingai supratus tai, ką kiti žmonės sako, gali turėti nepalankių padarinių, o neteisinga komunikacija gali klaidinti kitus. Veiksmų pasekmės sukuria informatyvų atgalinį ryšį gerinant savo kalbos supratimą ir vartojimą.

MĄSTYMO PATIKROS BŪDAI

Žmonės formuoja supratimą apie save ir pasaulį aplink juos įgydami informaciją iš tiesioginių ir netiesioginių patirčių apie įvykių reguliarumą. Pateikdami iš tokių patirčių kylančią informaciją simboliškai, jie įgyja žinių apie objektų savybes, apie artimus ir tolimus įvykių ryšius, apie jų pačių pobūdį ir gebėjimus bei tai, kaip numatyti, kas, tikėtina, atsitiks esant tam tikroms sąlygoms. Veiksmingas kognityvus funkcionavimas reikalauja skirti tikslias ir klaidingas mąstymo priemones. Mintys apie savo minčių tinkamumą formuojamos per patikros procesą. Kaip minėjome, žinios apie save ir aplinką yra pateikiamos simbolinėmis konstrukcijomis. Sprendimai, atsižvelgiantys į savo minčių validumą ir funkcinę vertę, yra formuojami lyginant atitikimo tarp minčių ir kokios nors tiesos stiprį. Stiprūs atitikimai patvirtina mintis; neatitikimai yra linkę paneigti jas. Šis lyginimo procesas gali būti

skirtingų formų priklausomai nuo to, kas naudojama kaip rodiklis to, kaip viskas yra. Šios formos apima atlikimo, netiesioginę, įtikinamąją ir loginę patikrą.

Atlikimo patikra

Atlikimo patikra remiasi atitikimo tarp minties ir asmens veiksmų rezultato tinkamumu. Žmonės didelę dalį savo žinių įgyja dėl tiesioginio savo veiksmų padarinių patyrimo. Pavyzdžiui, nereikia daug kartų degtukais užkurti ugnį, kad sužinotum degtukų savybes ir tai, kad jų perbraukimas gali sukelti daiktų užsidegimą. Remdamiesi patirtimis apie tai, kada daiktai degs ar nedegs, žmonės susikuria supratimą apie ugnį ir sąlygas, kurioms esant ji, tikėtina, atsiras. Priežastingumo sąvokos, asmeninis veiksnumas ir kita yra išplėtojama per tokį procesą.

Kognityvios raidos teorijos apskritai sutelkusios dėmesį į atgalinį ryšį iš vykdomojo eksperimentavimo kaip į pagrindinę įvykių sampratų patvirtinimo ir koregavimo priemonę. Pavyzdžiui, Piaget teorijoje neatitikimo tarp įsitikinimų ir veiksmų rezultatų laipsnis informuoja apie įsitikinimo tinkamumą. Vidutiniai neatitikimai skatina įsitikinimų pokyčius. Nors biheivioristinės ir Piaget psichologinio funkcionavimo sampratos paprastai laikomos priešiškomis, joms būdinga bendra prielaida, kad žinios įgyjamos paties asmens veikla. Vis dėlto Piaget šalininkai pabrėžia informaciją, įgytą paties asmens inicijuota veikla, o biheivioristai didesnę vertę teikia socialiai orientuotai veiklai.

Mintį lengva patvirtinti veiksmais, jeigu jos nukreipti veiksmai sukelia greitus, pastovius padarinius, kuriuos lengva pamatyti. Taigi įsitikinimai apie tai, kaip nusigauti iki konkrečios vietos, akivaizdžiai įrodomi, jeigu jie nuveda asmenį ten, ir lengvai atmetami, jeigu nuveda klaidingu keliu. Tačiau gamtos ir visuomenės keliai ne visada yra tokie paprasti. Dauguma įvykių yra taip sudėtingai susiję, kad veiksmai sukelia mišrius rezultatus priklausomai nuo to, kokie lemiami veiksniai yra tuo metu. Ilgalaikiai veiksmų rezultatai dažnai skiriasi nuo jų tiesioginių padarinių, o tai sukuria sunkumų pasirenkant, kuo tikėti.

Kai sąlygotumai yra socialiai sisteminami ir rezultatai priklauso nuo kitų užgaidų, tie patys veiksmai gali turėti skirtingus padarinius skirtingiems asmenims ar tam pačiam asmeniui skirtingais atvejais. Savo mišriuose ir įvairiuose veiklos rezultatuose galima rasti visų klaidingų įsitikinimų rūšių patvirtinimą. Neabejotinai daug žinių įgyjama per veiksmą, tačiau tiesioginis patyrimas nėra vienintelis būdas įvertinti savo supratimo tinkamumą.

Netiesioginė patikra

Kaip plačiai aptarta ankstesniuose skyriuose, žinios apie dalykų pobūdį dažnai įgyjamos dėl netiesioginio patyrimo. Tikrinant taip kažkieno kito veiksmų sukeltų padarinių stebėjimas tarnauja kaip savo minčių tikrinimo būdas. Ankstesnė lyginamoji savęs vertinimo analizė liudija, kaip žmonės remiasi kitų sėkmėmis ir nesėkmėmis patvirtindami ir pakeisdami įsitikinimus apie savo gebėjimus (Bandura, 1981a; Festinger, 1954; Suls & Miller, 1977). Kadangi daugelyje veiklų savo gebėjimų vertinimas priklauso labiau nuo to, ar gerai kiti veikia panašiose situacijose, o ne tik nuo atlikties, netiesioginė patikra ypač svarbi žinių apie save plėtojimuisi.

Netiesioginė patikra nėra tiesiog naudingas vykdomojo patyrimo pakaitalas. Didėjantis televizinės aplinkos dalyvavimas žmonių gyvenime teikia didelius įvairaus tikslumo informacijos kiekius apie vietas, asmenis ir dalykus, kurie plečia asmeninio patyrimo ribas. Simbolinis modeliavimas per spaudą ar televiziją itin išplečia patikros patirčių, kurių negalima būtų įgyti asmeniniu veiksmu dėl socialinių draudimų ar mobilumo, laiko, išteklių arba gebėjimų ribojimų, ribas. Kitų patirtys ne tik suteikia savo įsitikinimų teisingumo patikros priemones, netiesioginės įtakos gali pakeisti tiesioginio patyrimo informacinę vertę (Brown & Inouye, 1978). Psichologinės teorijos, išsakytos prieš revoliucinę komunikacijų technologijos pažangą, gali ne itin tinkamai paaiškinti, kaip mąstymo būdus kuria ir patvirtina šiuolaikinės gyvenimo sąlygos.

Televizijos transliuojamos socialinės tikrovės pateiktys atspindi ideologinius polinkius vaizduodamos žmogaus prigimtį, socialinius santykius ir visuomenės normas ir struktūrą (Adoni & Mane, 1984; Gerbner, 1972). Gausus susidūrimas su šiuo simboliniu pasauliu gali iškreipti tikrovės suvokimą televizijos transliuojamų pateikčių kryptimi. Labai dažnai žiūrinčiųjų įsitikinimai daugybėje sričių, palyginti su retai televiziją žiūrinčių žiūrovų, labiau atitinka televizijos transliuojamą pasaulį nei socialinę tikrovę net tuomet, kai kiti galimi veiksniai yra kontroliuojami (Hawkins & Pingree, 1972). Laboratoriniai tyrimai, rodantys, kad žiniasklaidos pranešimai kuria įsitikinimus, taip aiškina priežastingumo kryptį: televizijos įtaka yra žiūrovo įsitikinimų pokyčio šaltinis (Flerx *et al.*, 1976; O'Bryant & Corder-Bolz, 1978; Siegel, 1958). Ginčai dėl netiesioginio įsitikinimų ugdymo kilo dėl išvadų, kad labai dažnai televizijos programas žiūrintys žiūrovai, iš kurių daugelis yra nesivaldančio ir piktavališko charakterio, mažiau pasitiki kitais ir labiau didina savo galimybes tapti aukomis nei retai televiziją žiūrintys žiūrovai (Gerbner, Gross, Morgan, & Signorielli, 1981; Hirsch, 1980).

Kaip ir bet kuri kita socialinė įtaka, televizijos transliacijos neturi visuotinio poveikio ir neveikia nepriklausomai nuo turinio. Televizijos įtaka geriausiai apibrėžiama pagal turinį, kurį žmonės žiūri, o ne gryną televizijos žiūrėjimo trukmę. Labiau tikėtina, kad dažnas televizijos žiūrėjimas yra susijęs su socialinio pavojaus ir nepasitikėjimo įsitikinimais, ypač jeigu dažnai žiūrima smurtinė medžiaga (Pingree & Hawkins, 1981). Netiesioginis klaidingų pažiūrų ugdymas aiškiausiai atskleidžiamas tyrimuose, kurie rodo priežastingumą eksperimentiškai keičiant smurtinių televizijos transliacijų žiūrėjimo trukmę (Bryant, Carveth, & Brown, 1981). Dažnas žiūrėjimas didina žiūrovų įsitikinimus, kad jie patys taps žiaurumo aukomis. Heath (1984) toliau nurodė konkrečių, o ne visuotinių žiniasklaidos priemonių įtakų reikšmę. Ji nustatė, kad baimę tapti auka lemia ne pranešimų apie nusikaltimus kiekis, bet jų pobūdis. Daugybė sensacingų laikraščių pranešimų apie vietinius nusikaltimus ir apie nusikaltimus, kuriuose užpuolikai aukas,

matyt, pasirenka atsitiktinai, sukelia stipresnę nusikaltimų baimę, o skaitymas apie nusikaltimus tolimose vietose arba apie nusikaltimus, kuriuos išprovokuoja auka, – ne. Laboratoriniai tyrimai, kuriuose pasakojimo dėmenys sistemiškai keičiami, kartoja baimę sukeliančius nusikaltimo vietovės ir viktimizacijos atsitiktinumo padarinius.

Baimės tapti auka matavimą taip pat reikia tobulinti. Tokie matavimai paprastai apsiriboja kriminalinio užpuolimo aplinkinėse vietovėse baime. Nors ir kaip būtų, žmonių veikla neapsiriboja jų būstu. Baimės tapti auka vertinimą dera išplėsti taip, kad apimtų kitas miesto vietas ir lygmenį, kuriuo jų tyčia vengiama, kadangi jos suvokiamos kaip pavojingos. Visas televizijos kuriamos tikrovės poveikis baimei tapti auka geriausiai suprantamas išnagrinėjus, kaip žmonių gyvenimą varžo skirtingų miesto vietovių ir kitų aplinkų baimė.

Simbolinė televizijos aplinka dažnai gerokai nukrypsta nuo socialinės tikrovės. Taigi matyti pasaulį tokį, kokį jį vaizduoja televizijos pranešimai, reiškia puoselėti neteisingą supratimą. Iš tikrųjų daugelis išreikštų klaidingų požiūrių apie profesijas, etnines grupes, mažumas, senyvus žmones, socialinius ir lyties vaidmenis ir kitas gyvenimo puses yra bent iš dalies puoselėjami stereotipų simboliniu modeliavimu (Buerkel-Rothfuss & Mayes, 1981; McGhee & Frueh, 1980; Tan, 1979). Taigi minties patikra, palyginti su televizijoje transliuojamomis socialinės tikrovės versijomis, gali sukelti kolektyvines iliuzijas.

Psichologiniai mechanizmai, kuriais netiesioginė patirtis kuria žmogaus mąstymą ir veiksmą, buvo plačiai apžvelgti ankstesniuose skyriuose. Šis didelis žinių kiekis taip pat identifikuoja įvairius asmeninius, socialinius ir žiniasklaidos veiksnius, kurie veikia jautrumą netiesioginiam patyrimui. Be to, egzistuoja keli tarpusavyje susiję veiksniai, kurie turi įtakos įsitikinimų sistemų netiesioginio ugdymo padariniams. Vienas iš jų yra susijęs su pliuralistiniu žiniasklaidos sistemų pobūdžiu. Netiesioginė patirtis įgyja galią kurti visuomenės suvokimą, jeigu egzistuoja televizijoje transliuojamų vaizdų ir pranešimų ideologinis vienodumas. Vis dėlto jei vaizduojamos įvairios idėjos ir gyvenimo būdai, joks konkretus požiūris neturi monopolistinės įtakos. Pliuralis-

tinių įtakų buvimas nebūtinai sukelia skirtingas netiesiogines patirtis individo lygmeniu. Atrenkamasis žiūrėjimas gali sukelti asmeninį vienodumą net esant įvairovei. Dėl šios priežasties vertinant netiesioginę įtaką tam, kaip visuomenė suvokia tikrovę, ko gera, reikia minimizuoti ir tai, *ką* žmonės žiūri, ne vien, *ar ilgai* jie žiūri.

Netiesioginės įtakos varžosi ne tik viena su kita žiniasklaidoje, bet ir su tiesioginiu patyrimu. Kuo labiau žmonės yra priklausomi nuo televizijos, gaudami informaciją apie dalykus, tuo labiau ji kuria jų tikrovės suvokimą (Ball-Rokeach & DeFleur, 1976). Apskritai laikoma, kad netiesioginė įtaka turi stipriausią poveikį, kai stebintieji arba neturi prieštaraujančių įsitikinimų, arba kai modeliuojama tikrovės versija patvirtina jų išankstines nuomones. Kol taip dažnai atsitinka, nes netiesioginės ir tikrosios patirtys veikia interaktyviai, asmeninės patirtys ir išankstinės nuomonės nereguliuoja netiesioginių poveikių viena kryptimi. Netiesioginė įtaka gali susilpninti ar net panaikinti įprastinę asmeninio patyrimo galią (Brown & Inouye, 1978). Susidūrę su prieštaringais informacijos šaltiniais, žmonės dažnai atmeta asmeninį patyrimą kaip išimtį taisyklei ir remiasi televizijos pateikiamomis tikrovės versijomis kaip reprezentatyvesnėmis. Tyler (1980) analizavo, kaip asmeninėms ir netiesioginėms patirtims teikiama skirtinga reikšmė ir kaip jos integruojamos kuriant įsitikinimus apie nusikaltimus. Netiesioginiams informacijos šaltiniams, kurie perduodami žiniasklaida ir neformaliais kitų pasakojimais, buvo dažnai teikiama didesnė reikšmė nei tiesioginiam patyrimui. Patirčių poveikis įsitikinimams priklausė nuo jų suvokto informatyvumo, nors taip pat buvo svarbu jų emocionalumas ir atmintinumas. Gerbner, pateikdamas kultūrinio „tendencingumo" idėją, daro prielaidą, kad, kartotinai stebint televizijos vaizduojamą socialinę tikrovę, netiesioginis patyrimas gali bent iš dalies atremti tiesioginio patyrimo įtaką (Gerbner *et al.*, 1981). Taigi skirtingos kilmės žmonių supratimas apie gyvenimą gali suvienodėti, jeigu jie labai dažnai žiūrės visam pasauliui transliuojamą televiziją.

Įtikinamoji patikra

Trečiasis patikros būdas remiasi savo minčių ir kitų vertinimų lyginimu. Daugelyje žinių sričių nėra lengvo būdo patikrinti savo mąstymo validumą. Kai kurios iš šių kognityvių sričių yra susijusios su sudėtingais dalykais, apimančiais daugybę specializuotos informacijos, o šitai riboja tai, kiek vienas asmuo gali sužinoti apie jas. Todėl asmenų požiūriai skirsis priklausomai nuo patirties ir profesionalumo lygmens. Kitose srityse svarbi informacija įgyja daugelį formų, ji skiriasi patikimumu ir jos skirtingos ypatybės gali turėti didelę ar mažą reikšmę priklausomai nuo to, kaip jos subjektyviai vertinamos. Tai teikia miglotą „faktinį" pagrindą vertinant sprendimo tinkamumą. Tie patys „faktai" gali būti derinami ir vertinami tokiu būdu, kuris parems skirtingus įsitikinimus. Dar kitos mąstymo sritys yra susijusios su metafizinėmis idėjomis, kurios visai negali būti empirinio patvirtinimo objektais, kaip, pavyzdžiui, įsitikinimai apie dievybes ir dieviškus dalykus. Kai eksperimentinė patikra yra sunki ar neįmanoma, žmonės savo požiūrių teisingumą įvertina lygindami jas su kitų nuostatomis. Kadangi prieštaringu įsitikinimu rizikuojama netekti socialinio pritarimo ir palankaus kitų vertinimo, socialinis mąstymo būdo patvirtinimas įgyja didelę reikšmę (Zimbardo, Ebbesen, & Maslach, 1977).

Socialinė patikra gali skatinti tradicinius, neortodoksinius ar net keistus mąstymo modelius priklausomai nuo įsitikinimų, kuriuos reiškia referentinės grupės, su kuriomis asmuo save sieja. Pliuralistinės sistemos teikia skirtingus tikrovės socialinius standartus savo požiūrių apie įvairius dalykus „teisingumui" įvertinti. Grupės, ieškodamos šalininkų, kuria veiksmingus komunikacijos būdus, kad paremtų konkrečius įsitikinimus ir vaizdinius apie tikrovę. Anksčiau šiam tikslui buvo plačiai naudojama spauda. Dėl didesnio kolektyvinės įtakos potencialo vaizdo sistema, transliuojama iš telekomunikacijų palydovų, tapo vyraujančiu kolektyvinį mąstymą veikiančiu informacijos kanalu.

Keistos pažiūros apie tikrovę turi didžiausią galią patvirtinti keistus įsitikinimus totalitarioje aplinkoje, kur nariai yra atskirti nuo kore-

guojančios išorės įtakos. Nenormalios nuostatos klesti, jei neleidžiama prieiti prie informacijos, kuri jas paneigtų. Tokios totalitarios sistemos paprastai jungia charizmatinius lyderius, kurių požiūriai tampa imperatyvais, o kartu skatinamas abipusis solidarumas, netolerancija nuomonių skirtumams ir įtarumas svetimšaliams, kad būtų netikima jų nuomonėmis (Bromley & Shupe, 1979). Neįprastas kolektyvinės galios iškreipimas, vedantis prie kolektyvinio pamišimo, yra tragiškiausiai iliustruotas Džonstauno gyvenvietėje, kur sekėjai įvykdė masinę savižudybę nusinuodydami. Iš pradžių Jim Jones pasinaudojo pranešimais apie meilę ir lygiavos utopijas, kad Žmonių Šventykloje įgytų sekėjų ir juos išlaikytų. Kai jo tikėjimo gaivintojo ir pranašo įvaizdis pradėjo blėsti ir sekėjai pradėjo palikti jį, humanistinės temos virto pranešimais apie baimę ir neapykantą, kurie buvo skirti tam, kad sukeltų įtarumą ir baimę išoriniam pasauliui. Atskirtose Džonstauno džiunglėse, kur Jones turėjo visišką kontrolę, „ištisas keturias valandas, o kartais visą naktį Jones naudojo stovyklos garsiakalbius, kad išplėtotų savo košmarišką viziją" apie svetimšalius gobšuolius, kurie įsiverš į jų teritoriją ir kankins, žudys bei įkalins juos koncentracijos stovyklose (Winfrey, 1979). Jis skelbė, kad jų pražūtis yra neišvengiama, tad jie turėtų imtis vienintelio galimo oraus išsigelbėjimo būdo – revoliucinės masinės savižudybės, kurios metu persikūnytų ir iš naujo susivienytų, kad sukurtų utopinę visuomenę, kurios jie negalėjo pasiekti.

Loginė patikra

Raidos metu žmonės išmoksta taisykles, kaip daryti išvadas, ir tuomet gali aptikti tam tikras mąstymo klaidas pasitelkdami loginę patikrą. Mintys perduoda informaciją apie įvykius. Jeigu tuose teiginiuose esanti informacija yra priimama kaip pagrįsta, jie padaro logines išvadas, kurios gali būti naudojamos, kad būtų įvertintas teiginių, kylančių iš jų, teisingumas. Kalbant apie šį patikros būdą, mąstymo logika teikia priemones patikrinti savo mintijimo pagrįstumą. Mintijimo rezultatai turi atitikti logines išvadas, kurios deduktyviai seka iš kitų teiginių.

Žinios gali teikti informacijos apie naujas situacijas, taip pat jas galima įvertinti pasitelkus išvadų darymo taisykles. Darydami išvadas iš teiginių, kurie buvo patvirtinti kaip teisingi, žmonės gali įgyti žinių apie dalykus, kurie pranoksta jų patyrimą. Taigi jei asmuo žino, kad persimonas yra lapuotis ir kad lapuočiai numeta lapus rudenį, jis gali sužinoti, kad persimonas žiemą bus plikas, ir jam nereikia stebėti jo lapų skirtingais metų laikais. Kalbėdamas apie žinių analizavimą dedukcijos būdu, Powers (1978) pažymi, kad deduktyvus mintijimas nesukuria naujų žinių. Atsiradęs supratimas atspindi integraciją to, kas jau žinoma, tačiau samprotaudamas apie tai, kas jau žinoma, asmuo gali suprasti tai, ko dar nežinojo.

Loginis mintijimas veikia per daugelį dalinių procesų. Žinios, iš kurių kuriamos prielaidos, turi atitikti teiginių formatą, skirtingi propozicinių žinių šaltiniai turi būti derinami logiškai, o logikos taisyklės turi būti taikomos sudėtinei informacijai taip, kad sektų loginė išvada. Kaip ir bet kuriame daugialypiame kognityviame įgūdyje, galima lengvai suklysti kiekviename proceso žingsnyje, ir iš tikrųjų dedukcinis mintijimas dažnai turi trūkumų. Mintijimo klaidų gali kilti dėl keleto šaltinių (Falmagne, 1975). Loginis mintijimas duoda klaidingas išvadas, jeigu bent viena iš propozicinių žinių, kuriomis jis remiasi, dalis yra klaidinga. Žmonės paprastai kuria įsitikinimus apie dalykus remdamiesi nepakankamais ar netinkamais įrodymais. Jie yra linkę per daug apibendrinti turimą ribotą patyrimą. Netikslios prielaidos, kurių daugiausia atsiranda dėl neloginių veiksnių, lemia išvadas, kurios deduktyviai yra pagrįstos, tačiau faktiškai klaidingos. Net jeigu propozicinės žinios yra teisingos, sprendimo klaidų atsiras, jei žinios yra neteisingai lingvistiškai suformuluotos ar yra pritaikomos klaidingos dedukcinės taisyklės. Pastaruoju atveju faktai yra teisingi, bet mintijimas nelogiškas. Dar vienas klaidų šaltinis yra tai, kad mintijimas retai būna nešališkas. Išankstinės nuostatos ir pirmenybės dažnai įsiterpia į mintijimo procesus. Taigi žmonės yra labiau linkę taikyti vertinimo taisykles, kurios neatsižvelgia, ar suteikia netinkamą reikšmę faktams, negu logikos taisykles. Juos tikriausiai labiau klaidina šališkumai, susiję su tuo, apie ką jie samprotauja, negu jų loginė intuicija.

KLAIDINGAS MĄSTYMAS IR ŽMOGAUS DISTRESAS

Gebėjimas mąstyti labai išplečia žmogaus galimybes, tačiau jei naudojamas klaidingai, gali tapti pagrindiniu asmeninio distreso šaltiniu. Daugelis žmogaus disfunkcijų ir dėl to atsirandančių kančių kyla dėl mąstymo sunkumų. Taip yra todėl, kad mintyse žmonės dažnai laiko skausmingą praeitį ir keliančią nerimą ateitį, kurią patys išgalvoja. Jie apsunkina save stresu, kuris atsiranda dėl nerimą keliančių apmąstymų. Jie silpnina savo pastangas abejonėmis savimi ir save žlugdančiais įsivaizdavimais. Dėl fobinio mąstymo jie riboja ir skurdina savo gyvenimą. Jie sukelia sau liūdesį dėl griežto savęs vertinimo ir depresiją keliančių mąstymo būdų ir dažnai elgiasi pagal klaidingas pažiūras, dėl kurių patenka į bėdą.

Ankstesniuose skyriuose buvo analizuojama daug įrodymų, kaip pažinimas reguliuoja skirtingas žmogaus funkcionavimo puses ir kaip pats yra modifikuojamas per patyrimą ir apmąstymą. Kognityvios pateiktys tarnauja kaip orientyrai veiksmui, o kognityvūs skatinamieji veiksniai, veikdami per numatymą, suteikia jam skatulius. Į save nukreiptas mąstymas tampa pagrindiniu vidinių reguliavimo mechanizmų veiksniu, tarpininkaujančiu tarp streso reakcijų ir įveikos elgesio. Kognityvių elgesio terapeutų centrai atliko daug tyrimų ir pateikė daug teorijos apie keliančių jaudinimą įsivaizdavimų galimybes sukelti nerimą ir liūdesį (Beck, Laude, & Bohnert, 1974). Tai, kad mąstymas prisideda prie jaudinimo, patvirtina eksperimentai, rodantys, kad paties asmens sukeltos stresinės mintys lemia autonominį jaudinimą (May, 1977; Schwartz, 1971).

Kognityvios terapijos, skirtos klaidingam mąstymui įveikti

Jau kalbėjome apie sutrikusių mąstymo būdų kilmę ir įvairias priemones, kuriomis juos galima pakeisti. Daugelyje iš jų klaidingas mąstymas,

kuris sukelia distresą ir sunkumų keliantį elgesį, sėkmingai keičiamas per informatyvias koreguojančias patirtis. Taigi, pavyzdžiui, fobinis mąstymas yra greitai panaikinamas įvaldymo patirtimis, kurios įteigia stiprius įsitikinimus dėl veikmės įveikiant kliūtis. Kitais būdais klaidingą mąstymą siekiama keisti žodinėmis, įtikinėjimo priemonėmis.

Pagrindinė racionalaus-emocinio gydymo, kurį sukūrė Ellis, prielaida ta, kad emocinius trikdžius lemia iracionalūs įsitikinimai apie save ir pasaulį (Ellis & Grieger, 1978). Jis išskyrė pagrindinius įsitikinimus, kurie sukelia žmogui kentėjimą. Tai, pavyzdžiui, įsitikinimai, kad asmenį turi mylėti visi, kad jis turi būti nepaprastai kompetentingas visuose reikaluose ir kad apie jo vertę turi būti sprendžiama iš darbų. Terapeutai mėgino panaikinti tokius įsitikinimus įtikinėjimu, loginiu iššūkiu, pamokymais ir nurodydami atlikti veiklas, kurios panaikina iracionalumą. Per tokį procesą perfekcionistai, kurie kelia sau labai didelius reikalavimus, įsisavins požiūrį, kad normalu būti netobulam, o save nuvertinantieji atskirs savęs vertinimą nuo elgesio.

Nustatyti racionalios-emocinės terapijos veikmę nėra lengva, kadangi sakoma, kad joje taikomas beveik kiekvienas metodas, turintis įtakos žmogaus elgesiui. Vis dėlto teiginį, kad ydingo mąstymo koregavimas racionaliu restruktūravimu gerina psichologinį funkcionavimą, galima patikrinti. Kontroliuojamų tyrimų rezultatai rodo, kad pastangos pakeisti klaidingą įsivaizdavimą tik racionalia analize ir žodiniu restruktūravimu turi silpną poveikį žmogaus distresui ir sunkumų keliančiam elgesiui (Mahoney, 1974a; Zettle & Hayes, 1980). Klinikinis šio požiūrio taikymas, kai nurodomi veiksmai ir ginčijami klaidingi įsitikinimai, neabejotinai duoda geresnių rezultatų. Kombinuoto būdo nauda tikriausiai atsiranda labiau dėl koreguojančių nurodymų elgtis kitaip nei dėl pamokymų mąstyti geriau.

Kognityviu požiūriu, kurį pateikia Ellis, žmogaus emocija ir veiksmas kyla iš mažo visuotinių įsitikinimų rinkinio. Jau buvo apžvelgti tvirti įrodymai, kad pažinimas priežastiniuose procesuose veikia konkretesniais, daugialypiais ir abipusiškais būdais. Skirtumų atsiranda ir apibūdinant socialinius iracionalumus. Kai faktiškas įsitikinimų

pagrindas kaip paprastai miglotas, kas pasakys, kurie įsitikinimai yra racionalūs, o kurie iracionalūs? Jei šalininkai pereitų prie kraštutinumų, dauguma mąstymo modelių patektų į Elliso iracionalumų sąrašą, tačiau kai kurių kognityvių funkcijų vadinimas psichologiniais rūpesčiais, kuriuos reikia išnaikinti, galėtų būti ginčijamas. Pavyzdžiui, Ellis (1973) savęs vertinimą laiko sutrikusiu žmogaus dariniu, kuris tik kenkia atlikčiai ir kelia distresą. Jis tikina, kad žmonės neturėtų vertinti savęs pagal elgesį; jų vertė veikiau nulemta to, kad jie apskritai gyvena.

Savęs vertinimo funkcijos nėra nei geros, nei blogos. Tai, ar jos kenks, įkvėps, ribos ar išlaisvins, priklauso nuo jų formos ir tikslų, kuriais jomis buvo naudojamasi. Poelgių skyrimas nuo savęs vertinimo standartų palengvina emocinį distresą, tačiau kartu turi galimą socialinę kainą. Nežmoniškai besielgiantys nusikaltėliai prisitaikytų požiūrį, kad jų bjaurūs poelgiai jokiu būdu nemenkina jų vertės potyrio. Adolph Hitler jaustųsi toks pats garbingas žmogus, kaip ir Albert Schweitzer. Išaiškinus tironams jų savęs vertinimo „iracionalumus", sumažėtų jų savęs smerkimo reakcijos, tačiau tikėtina, kad jie padidintų kančią, kurią sukelia savo aukoms. Tuo nenorima pasakyti, kad asmeninis vertinimas turėtų remtis vien elgesiu. Žmonės turėtų vertinti save už savo egzistavimą, tačiau negi vertinant save derėtų mėgautis visišku savo elgesio būdo nepaisymu?

Atrenkamasis patyrimas su distresą patiriančiais asmenimis gali teoretikams suteikti klaidingą tikėjimą, kad iracionalumai būtinai sukelia žmogaus distresą ir disfunkciją. Taip yra todėl, kad terapeutai daugiausia mato žmones, kurių klaidingi įsitikinimai ir kelia jiems nerimą ir depresiją. Svajotojai ir nepalaužiami optimistai, kurių klaidingi įsitikinimai skatina viltį ir išlaiko pastangas siekiant įveikti didžiules kliūtis, neplūsta pas psichoterapeutus. Žmonės imasi siekti karjeros tikėdami, kad jie visiškai gali pasiekti aukštesnę padėtį, nors objektyvios galimybės rodo, kad toks įsitikinimas yra nepagrįstas. Daugumos laukimai lieka neįgyvendinti, tačiau klaidingas įsitikinimas jiems puikiai tarnavo išlaikant pasiryžimą sunkiu kompetencijos plėtojimo ir karjeros siekio metu. Panašiai visos socialinių reformato-

rių pastangos remiasi iliuzijomis apie socialinių pokyčių, kurie bus pasiekti kolektyviniais veiksmais, dydį. Nors jų pernelyg optimistiškos viltys, tikėtina, nebus realizuotos per visą gyvenimą, jų suvienytomis pastangomis bus pasiekta pažanga ir bus sustiprinta kitų suvokta veikmė toliau tęsiant kovą. Tiems, kurie gyvena skurdžiai ir prislėgtai, tikrovė gali kelti nevilt̨į. Prisiminkime ankstesnes išvadas, kad distreso nepatiriantys asmenys yra teigiami svajotojai ir po sėkmingo gydymo tie, kurie anksčiau buvo nerimastingi ir prislėgti, panašiai iškraipo pervertindami save. Akivaizdu, kad ryšys tarp iliuzijos ir psichologinio funkcionavimo yra sudėtingas.

Beck (1976) psichologines disfunkcijas priskiria sutrikusiam mąstymui, bet labiau pabrėžia klaidingus mąstymo įpročius, o ne visuotinius iracionalius įsitikinimus. Tarp įprastų mąstymo klaidų, kurias Beck išskiria, yra tokių, kai žmonės klaidingai supranta socialinę tikrovę, iš nepagrįstų įrodymų darydami klaidingas išvadas. Jie susitelkia ties kokiu nors savo patyrimo fragmentu, tačiau nepaiso svarbių ypatybių. Jie daro per didelius apibendrinimus iš konkrečių epizodų, kai, pavyzdžiui, pavienę nesėkmę priima kaip visiškos nekompetencijos įrodymą. Jie išpučia įvykių svarbą ar rimtumą, siekdami rasti bet kokios rūšies katastrofinių pasekmių, atsirandančių iš įprastų klaidų ar nesėkmių. Jie suasmenina įvykius, kurie mažai, o gal ir visiškai nesusiję su jais. Jie mąsto dichotomiškai. Pavyzdžiui, asmuo yra arba protingas, arba kvailas, drąsus arba bailus, šventasis arba nusidėjėlis. Klaidingas kognityvus socialinės tikrovės apdorojimas kuria ypatingą savasties schemą, kuri, savo ruožtu, neigiamai iškreipia patirčių, susijusių su savimi ir aplinka, aiškinimą ir prisiminimą.

Psichologines disfunkcijas vertinant šiuo požiūriu, klaidingi mąstymo įpročiai yra analizuojami ir koreguojami nagrinėjant įrodymus už ir prieš klaidingus įsitikinimus. Kartu su kritišku mąstymo procesų nagrinėjimu plačiai naudojamos elgesiu pagrįstos patirtys, kad būtų paneigtas klaidinantis mąstymas. Pavyzdžiui, išnagrinėjus jų nejudamumo priežastis, depresuotiems asmenims padedama atlikti veiksmus, kuriais jie gali susidoroti su užduotimis, anksčiau laikytomis neįvei-

kiamomis. Taigi tai, kas atrodė beviltiška, pasiekiama laipsniškai. Per tokias įvaldymo patirtis jie galiausiai pamato save kaip veiksmingus, o ne neišmanėlius. Asmenys, turėję ilgą depresijos laikotarpį, tokiu gydymo būdu gauna nemenką naudą (Rush, Beck, Kovacs, & Hollon, 1977). Derinant koreguojantį veiksmą ir kognityvų restruktūravimą pasiekiama didesnių pokyčių nei tik vienu kuriuo nors iš jų (Taylor & Marshall, 1977).

Meichenbaum (1977) žmogaus disfunkciją aprašo kaip daugiausia kylančią dėl save menkinančių vidinių dialogų, t. y. žmonės įsikalba baimę, pyktį, nesėkmę ir liūdesį. Kad ir kaip būtų, Meichenbaum ne ginčija klaidingą mąstymą, o siekia išstumti jį, mokydamas taikyti konstruktyvų kalbėjimą sau kaip įveikos strategiją. Nurodymų sau kaip pokyčio objekto pabrėžimo loginį pagrindą sudaro Lurios (1961) žodinio vidinio reguliavimo teorija. Luria siūlė verbalinės vidinės kontrolės internalizavimo trijų stadijų procesą. Iš pradžių vaikų elgesys yra reguliuojamas kitų žodiniais nurodymais. Vėliau vaikai savo veiksmus kreipia pasitelkdami aikščius nurodymus sau, o galiausiai – slaptus nurodymus sau. Nors vidinė vadovavimo kalba yra pagrindinė Meichenbaumo požiūrio dalis, jis apima platesnę sąvokinę schemą, artimą asmeninio mokslininko modeliui (Meichenbaum & Cameron, 1982). Pažinimo vienetai yra laikomi hipotezėmis, kurias dera vertinti racionaliai ir tikrinti empiriškai, remiantis elgesio nurodymų įvykdymo natūralioje aplinkoje rezultatais. Kalbėjimas sau priklausomai nuo jo pobūdžio arba padeda, arba trukdo eksperimentavimui su elgesiu.

Keletas tyrimų buvo skirti vidinės kalbos vidinio reguliavimo funkcijai nagrinėti (Zivin, 1979). Tyrimai natūraliomis sąlygomis, kur vykstant transakcijoms vartojama spontaniška kalba, kelia įprastus klausimus apie priežastingumo kryptį. Kai kurie mokslininkai iš spontaniškos kalbos analizės padarė išvadas, kad nors kalbėjimas sau paprastai vyksta anksčiau ar kartu su veiksmu, jis dažnai yra pernelyg išsklaidytas ar nespecifiškas, kad kreiptų veiksmą (Roberts, 1979). Nors ir kaip būtų, funkcinį kalbėjimo sau vaidmenį geriau išsiaiškinti tiriant, kaip skirtingi išankstiniai žodinės vidinės įtakos mokymai vei-

kia veiksmą. Tyrimai, kuriuose buvo tyrinėjama paprastų motorinių veiksmų kontrolė po paviršutiniškų išankstinių vaidmens kalbos mokymų, davė prieštaringus rezultatus, ypač tiriant mažus vaikus (Fuson, 1979). Yra nuoseklesnių įrodymų, kad nurodymai sau gerina atliktį, kai keliamos sudėtingos, reikalaujančios mąstymo užduotys, kai vykdomas išplėstas išankstinis kognityvus vidinio vadovavimo mokymas ir kai asmenys turi daugelį kognityvių strategijų, kurias gali lanksčiai taikyti priklausomai nuo užduoties reikalavimų ir to, kas jiems geriausiai tinka (Meichenbaum & Goodman, 1979). Didelio masto tyrimas, kurį atliko Mischel (1973, 1981), rodo, kad jeigu vaikai yra mokomi veiksmingų kognityvių strategijų, jie gali gana sėkmingai reguliuoti elgesį. Kognityvi vidinė įtaka gali reguliuoti veiksmą per keletą skirtingų procesų. Dauguma aiškinimų pabrėžia jos turinio informatyvųjį ir kreipiamąjį pobūdį. Šios funkcinės savybės yra svarbios, tačiau netrukus pamatysime, kad egzistuoja kiti procesai, per kuriuos žodinės vidinės įtakos mokymas taip pat gali lemti veiksmą.

Remdamasis Lurios raidos seka, Meichenbaum (1974) išplėtojo grupę gydymo būdų kognityvaus vidinio reguliavimo įgūdžių plėtotei. Šiuo požiūriu terapeutas garsiai mąsto apie veiksmo strategijas, modeliuodamas įveikos elgesį. Modeliuojamas kalbėjimas sau apima vadovavimosi dėsnių įvairovę, pavyzdžiui, užduoties reikalavimų analizę, simbolinę veiksmų plano repeticiją, vidinius nurodymus atlikčiai, įveikai skirtą kalbėjimą sau, siekiant užslopinti destruktyvų mąstymą, ir savęs gyrimą už pasiekimus. Po kognityviai detalizuoto modeliavimo terapeutas moko dalyvius, kol jie lavinasi atlikdami veiklas. Tada taikomi išdildymo būdai, skirti vidinių nurodymų kontrolei įtvirtinti, kurių metu dalyviai turi atlikti užduotis kartu nurodydami sau iš pradžių garsiai, paskui tyliai ir galiausiai taip, kad niekas negirdėtų.

Procedūra, jungianti modeliuojamą žodinį vadovavimą sau su aikščiai ir slaptai nurodančia sau atliktimi, buvo sėkmingai taikyta įvairiems sutrikimams. Kai kurie dėmenys, pavyzdžiui, darbo loginis pagrindas, sunkumų diagnozavimo ir sprendimo kognityvios strategijos, teiginiai sau, kad gali tai įveikti, ir savęs gyrimas, naudojami visuomet taikant

šį metodą. Veiklose, apimančiose stresorius ir skausmą, pridedami papildomi dėmenys, pavyzdžiui, dėmesio nukreipimas, atsipalaidavimas, įvykių vertinimas iš naujo ir kognityvi transformacija. Sudėtiniu metodu pasiekiama akivaizdaus pagerėjimo įvairiose funkcionavimo srityse, kur gali reikėti kognityvaus ir elgesio impulsyvumo mažinimo (Kendall & Finch, 1979; Meichenbaum, 1979), pykčio, streso ir skausmo įveikimo (Meichenbaum & Jaremko, 1983; Novaco, 1979; Turk, Meichenbaum, & Genest, 1981) ir kognityvių bei socialinių įgūdžių įgijimo.

Neatrodo, kad įvairios skirtingos kalbėjimo sau dėmens ypatybės keltų pastovius rezultatų pokyčius (Jaremko, 1979). Tokių išvadų priežastis gali būti keletas veiksnių. Pirma, gali būti, kad kai kurie veiksniai perduoda nereikalingą informaciją apie kognityvias strategijas efektyviam veiksmui. Nereikalingos pagalbos panaikinimas ir pridėjimas nelabai paveiks rezultatus. Antra, žmonės gali jau turėti daugelį reikalingų kognityvių įgūdžių, tačiau mažai jais naudotis. Yra padaryta tvirta išvada, kad silpnas intelektinis funkcionavimas dažniau atsiranda dėl kognityvių kompetencijų nenaudojimo negu dėl jų trūkumo (Flavell, 1970). Intensyvus žodinis vidinio vadovavimo mokymas gali teikti priemones naikinti trukdantį su savimi susijusį mąstymą ir kelti motyvaciją taikyti žinomas strategijas. Kai pasirodo, kad dalis metodo veikia taip pat, kaip ir visas, rezultatų panašumas gali būti susijęs su sumažėjusiu platesnio metodo taikymu. Jeigu žmonėms nurodoma atlikti daug dalykų, jie gali didesnės jų dalies atsisakyti, kadangi būtų per daug vargo. Platesnis metodas nesukels geresnių rezultatų, jei jis ne iki galo įsisavinamas ir nenuosekliai taikomas. Kitas galimas aiškinimas remiasi savasties veikme kaip pokyčio tarpininke. Pasirinkti užsiėmimai ir tai, ar gerai taikomi įgūdžiai, iš dalies priklauso nuo suvoktos savasties veikmės. Kaip ir kiti terapijos būdai, vidinio vadovavimo mokymas yra savasties veikmės kūrėjas. Kuo labiau jis stiprina žmonių įsitikinimą dėl savo įveikos gebėjimų, tuo geresnė yra atliktis (Fecteau & Stoppard, 1983). Skirtingos metodo ypatybės gali būti maždaug vienodos potencialu didinti veikmę.

Nors kognityvus vidinis vadovavimas yra daugialypė procedūra, jo rezultatai dažnai priskiriami vidinių nurodymų mąstymui, o atitinkamas sėkmingo veiksmo poveikis mąstymui susilaukia mažai dėmesio. Kai terapija vertinama interaktyviu požiūriu, veiksmas taikomas mąstymui keisti taip pat, kaip ir mąstymas tarnauja veiksmui keisti. Savireguliavimo požiūrio sudėtinė analizė patvirtina svarų atlikimo įvaldymo indėlį. Elgesio funkcionavime didesnis pagerėjimas pasiekiamas žodines technikas jungiant su atlikimo įvaldymu negu taikant tik žodines technikas (Meichenbaum & Goodman, 1971). Toliau aptarsime interaktyvų psichologinio pokyčio modelį.

Pokyčio mechanizmų ir būdų atskyrimas

Remiantis pagrindiniu kognityvios terapijos dėsniu, to, kaip žmonės elgiasi, keitimas turi pakeisti tai, kaip jie mąsto. Mąstymo apdovanojimas priežastine veikme nebūtinai reiškia vienkryptį kognityvų determinizmą. Nors mąstymas dalyvauja lemiant veiksmą, akivaizdu, kad veiksmą valdo ne tik mąstymas. Be to, klaidingo mąstymo nepakeisime vien kalbėjimu.

Egzistuoja bendras klaidingas supratimas, kad gydymo modalumas turi atitikti sutrikimo modalumą: elgesio disfunkcijos, matyt, reikalauja į veiksmą orientuotos terapijos; emocinis distresas reikalauja į emocijas nukreiptos terapijos; o klaidingas mąstymas reikalauja kognityviai orientuotos terapijos. Iš tikrųjų stiprios patirtys gali lemti pokyčius visuose funkcionavimo modalumuose – motoriniame, kognityviame ir emociniame. Pavyzdžiui, asmuo, kurį apdraskė dobermanas, vengs šunų kaip maro, jam susuks vidurius vos tik juos pamačius, atsiras fobinis mąstymas apie juos ir jis jų nemėgs. Taip pat atlikimo įvaldymo patirtys naikina gynybišką elgesį, fiziologines streso reakcijas ir klaidingo mąstymo modelius (Bandura, Blanchard, & Ritter, 1969; Bandura, Reese, & Adams, 1982; Biran & Wilson, 1981). Iš tikrųjų atlikties įvaldymo patirtys, dalyvių pasiekiamos per kelias modeliavimo valandas, gali net giliai paveikti sapno veiklą, panaikindamos ilgai kanki-

nusius košmarus (Bandura, Jeffery, & Gajdos, 1975). Tokie įrodymai rodo, kad košmarų sapnavimas labiau pasiduoda pokyčiui naudojant įveikos įvaldymą negu interpretacinę sapnų analizę. Trumpai tariant, labiau tikėtina, kad pokyčio galimybes lemia įtakų stipris, o ne modalumas, kuriuo jos perteikiamos.

Psichologinio pokyčio srities raida atskleidžia dvi skirtingas pagrindines tendencijas. Psichologinio pokyčio aiškinimai vis labiau remiasi kognityviais mechanizmais. Antra vertus, atlikties terapijos, veikiančios per įvaldytas patirtis, pasitvirtina esančios galingiausiomis sukeliant kognityvius, emocinius ir elgesio pokyčius. Pavyzdžiui, dauguma terapijos metodų, sukurtų baimingam ir gynybiškam elgesiui pašalinti, buvo taikytos arba per atlikties įvaldymą, arba simbolinėmis versijomis, kur fobiją turintys asmenys kovoja su grėsme, pateikta vaizdine, netiesiogine ar žodine forma. Nepaisant lyginamų metodų, terapijos, kuriose naudojamas atlikties įvaldymas kaip pagrindinė pokyčio įgyvendinimo priemonė, pasiekia aukštesnių rezultatų negu terapijos, paremtos simbolinėmis tų pačių būdų formomis (Bandura, 1977a). Kai tiems, kurie gavo tik dalinę naudą iš simbolinės terapijos, po to buvo taikoma atlikties įvaldymo terapija, jų funkcionavimas buvo visiškai atkurtas nepriklausomai nuo būsenos sunkumo (Bandura, Blanchard, & Ritter, 1969; Biran & Wilson, 1981; Thase & Moss, 1976). Žodiniai, netiesioginiai ir įsivaizdavimo pasiekimai aiškiai negali atstoti tobulo veiksmo. Akivaizdų skirtingumą tarp kognityvios teorijos ir atlikimo lavinimo galima aiškinti skiriant procesus ir priemones. Kognityvūs procesai tarpininkauja psichologiniam pokyčiui, tačiau kognityvius įvykius lengviausia kurti ir keisti atlikimo įvaldymu.

Egzistuoja daug įrodymų, kad kognityvios elgesio terapijos yra veiksmingos esant daugeliui sutrikimų (Dush, Hirt, & Schroeder, 1983; Kendall & Hollon, 1979). Teoriškai mums rūpi ne tik tai, ar tokie metodai veikia, ypač jeigu jie papildomi įvairia pagalba atliekant veiksmus, bet ir tai, ar vien kognityvaus restruktūravimo žodinėmis priemonėmis galia gali pakeisti elgesį. Terapinę galią geriausiai vertinti kognityvų restruktūravimą lyginant su tokiais metodais, kurių galia įrodyta, o ne su negydymu ar su silpnomis terapijomis.

Biran ir Wilson (1981) fobijas turinčius asmenis gydė arba atlikimo įvaldymu, arba kognityviu restruktūravimu, kuris apėmė tris pagrindinius šios procedūros variantus: iracionalūs įsitikinimai buvo koreguojami fobijų turintiems asmenims verbalizuojant savo mintis, vizualizavus grėsmingas situacijas, jie buvo mokomi, kaip save menkinantį suvokimą pakeisti įveikiančiu kalbėjimu sau ir kaip iš naujo apibūdinti situacijas taip, kad jos taptų mažiau bauginamos. Atlikimo įvaldymas sukėlė stiprų atlikties veikmės potyrį, susilpnino psichologinio streso reakcijas ir faktiškai pašalino fobijas. Kognityvus restruktūravimas sukūrė silpnesnį ir mažiau realistinį atlikties veikmės potyrį, nepaveikė stresinių reakcijų ir lėmė nedaug išgijimų; tačiau kai fobiją turintiems asmenims buvo taikomas atlikties įvaldymas, beveik visi buvo išgydyti.

Kiti nustatė, kad atlikimo įvaldymas yra kur kas galingesnis negu įvairiapusis kognityvus restruktūravimas ne tik pašalinant fobinį elgesį, bet ir naikinant agorafobinį mąstymą (Emmelkamp, Kuipers, & Eggeraat, 1978). Įsivaizduodami grėsmingas situacijas, fobiją turintys asmenys gąsdinančias mintis gali keisti drąsiais vidiniais dialogais, tačiau jie grįš prie fobinio mąstymo, kai susidurs su tikromis grėsmėmis. Priešingai, žmonės, kurie dėl sėkmingų veiksmų esant tikrai grėsmei įgyja stiprų įveikos veikmės potyrį, turi mažai priežasčių įsitraukti į fobinį mąstymą. Mąstymo keitimas per atlikimo patyrimą atitinka socialinius psichologinius požiūrius, kurie naudoja elgesį, kad pakeistų nuostatas (Abelson *et al.*, 1968; Festinger, 1957).

Informacija apie veikmę, kurią perduoda atlikimo įvaldymo patirtys, gali lengvai užkirsti kelią silpnesnei, nereikalingai informacijai, kurią teikia žodinis restruktūravimas (Rosenthal & Bandura, 1978). Tikriausiai dėl šios priežasties atlikimo įvaldymo papildymas kognityviu restruktūravimu paprastai nesukelia didesnių elgesio pokyčių nei vien tik atlikimo įvaldymas (Emmelkamp, van der Helm, van Zangen, & Plochg, 1980; Emmelkamp & Mersch, 1982; Ladouceur, 1983; Williams & Rappoport, 1983). Tai, ar šie duomenys gali būti apibendrinami nefobinėms disfunkcijoms, reikia dar tirti.

Triadinis savitarpiškumas ir kognityviai orientuotas pokytis

Kognityvi elgesio terapija remiasi ne tik žodine mąstymo procesų analize. Klaidingiems mąstymo būdams koreguoti kaip neatskiriama šio požiūrio dalis įtraukiami nauji elgesio būdai. Vis dėlto nesukurta vadovų, kaip atlikti šią gydymo dalį. Vadinasi, atlikties patirčių, kurios geriausiai tiktų klaidingiems mąstymo modeliams paneigti, pasirinkimas daugiausia remiasi intuicija. Kai vykdomoji gydymo dalis atliekama tik žodžiais, kuriami koreguojamieji veiksmų, kuriuos asmenys turi įvykdyti, kursai, tačiau kaip tai atlikti, paliekama spręsti jiems patiems. Viena yra paskirti koreguojamąjį veiksmą, visai kita – pasiekti, kad žmonės jį atliktų, ypač jeigu jis apima sunkias ir grėsmingas ypatybes. Pasiekta sėkmė priklausys nuo daugelio veiksnių: nuo pasirinkto lygmens, kuriuo individams suteikiami kognityvūs ir socialiniai įgūdžiai, ir nuo įsitikinimų apie savo veikmę, kuri reikalinga veiksmingai atlikčiai, atlikties užduočių, skirtų klaidingiems įsitikinimams paneigti ir kompetencijoms išplėsti, apgalvoto parinkimo ir struktūravimo, nuo skatulių, kad tai, kas paskirta, būtų atlikta, ir nuo socialinės paramos asmeniniam pokyčiui.

Jeigu kenčiantys asmenys turi patys susikurti aplinkos sąlygas, reikalingas jų pačių pokyčiui, padariniai yra neaiškūs. Palankias asmeninio pokyčio sąlygas labiau tikėtina pasiekti į gydymą įtraukiant pacientui reikšmingų asmenų pagalbą. Iš tikrųjų kai gydymo atlikimo būdai yra gerai sudaryti, neprofesionalai gali padėti taip pat gerai ar dar geriau negu profesionalai nukreipiant įvaldymo patirtis, kurios sukelia greitą pokytį (Mathews *et al.*, 1977; Moss & Arend, 1977). Kognityviai orientuotas gydymas, suderintas su žodiniu restruktūravimu, vaizduojamas lavinimas ir veikimas su socialine pagalba duos geresnių rezultatų negu tuomet, jeigu koreguojamasis veiksmas paskiriamas žodžiais, tačiau nepadedama jį įgyvendinti.

Kognityvų gydymą užsipuolė radikalieji biheivioristai (Ledwidge, 1978). Jie iškėlė bekūnio mentalizmo šmėklą. Jie iš naujo apibūdina

mąstymą kaip elgesį ir tvirtina, kad elgesys negali sukelti elgesio, tai gali tik organizmo išorėje esančios įtakos. Jie remiasi įrodymu, kad kognityvūs metodai nėra veiksmingesni ir dažnai net mažiau veiksmingi negu elgesio technikos. Jei pažvelgsime į tokią kritiką nuodugniau, pažinimas įgyja gana skirtingą formą ir funkciją. Mintys yra smegenų procesai, o ne bekūnės psichikos būsenos. Mąstymą vadinti elgesiu – vadinasi, išplėsti elgesio apibrėžimą tiek, kad jis nustoja bet kokios reikšmės. Taip pat nelengva laikytis dichotominio požiūrio, kad egzistuoja grynos kognityvios ir elgesio terapijos. Būtų labai sunku rasti „elgesio" metodą, kuris nors iš dalies nesiremia kognityviu perteikimu, ar „kognityvų" metodą, neturintį jokių atlikties dėmenų.

Triadinio savitarpiškumo modelyje, veiksmas, pažinimas ir aplinkos veiksniai veikia kartu, kad sukeltų pokyčius. Kenčiantys žmonės kuria nerimą keliančią socialinę tikrovę tuo, kaip jie elgiasi, ir klaidingai suprasdami tai, su kuo susiduria kasdieniame gyvenime (Coyne, 1982). Todėl priežastinis pažinimo indėlis yra geriausiai suprantamas ir derinamas kartu su elgesio ir aplinkos sąveikaujančiais veiksniais. Šią nuomonę iliustruoja sėkmingas fobinių sutrikimų gydymas. Fobijos retai panaikinamos vien mąstymo analize ir nors atlikties sėkmė yra galinga poveikio priemonė, ji nebūtinai užtikrina bendruosius pokyčius. Atlikties pasiekimų poveikis priklauso nuo to, kas su jais daroma. Tarp vairavimo fobiją turinčių asmenų, iš kurių visiems buvo padėta vairuoti tais pačiais sudėtingais keliais, kai kurie laiko save visiškai veiksmingais ir vairuoja be kliūčių; kiti išlaiko nuogąstavimus dėl gebėjimų ir jų vairavimas yra ribotas; treti vertina savo gebėjimus kaip tinkamus tam tikram keliui, kuriuo važiuoti įgudo, tačiau kitais atvejais lieka sukaustyti dėl savo suvoktos neveikmės nepriklausomai nuo atlikties sėkmės (Bandura *et al.*, 1980). Pokyčio laipsniui ir bendrumui tarpininkauja savasties veikmės suvokiniai, kurie kyla dėl atlikties, o ne pokyčiai, kuriuos tiesiogiai sukelia atliktos reakcijos. Jeigu mąstymas apie save kėsinasi į atlikties pasiekimų jėgą, tai nereiškia, kad atlikimo įvaldymo reikia atsisakyti dėl kalbėjimo. Analizuojant tai, kaip žmonės vertina atliktį, atsiranda gairės, kaip struktūruoti įvaldymo patirtis, kad jos pa-

sidarytų įtikinamesnės. Save vertinančių kaip neveiksmingų vairuotojų pasiekimas, kad jie patirtų sėkmę skirtinguose keliuose, skirtingomis aplinkybėmis ir su skirtingais tyrėjo pagalbininkais, greitai juos įtikino dėl jų pačių gebėjimų. Tie, kurie save vertina kaip visiškai veiksmingus po kelių atlikties sėkmių, nereikalauja tokių pasikartojančių įveikos gebėjimų įrodymų.

Analizuojant mąstymo modelius galima puikiai išskirti veikimo patirčių, kurios reikalingos, kad pakeistų save menkinantį mąstymą bet kuriuo atveju, tipą ir kiekį. Taigi intervencijos vieta veikiau apima mąstymą ir elgesį kartu, o ne išskiriamas vienas veiksnys kaip vienkryptis pokyčio šaltinis. Žinoma, psichologinius pokyčius galima paveikti nedalyvaujant kognityviam patirčių apdorojimui, suplanavus dideles įveikimo patirtis, kurios galiausiai įtikina net labiausiai abejojančius savimi. Nepaisant kognityvių sąveikaujančių veiksnių, aukojamas mechanizmų, tarpininkaujančių pokytyje, supratimas, sulėtinamas pažangos greitis, kuris priklauso nuo optimaliai įtikinamų elgesio tyrimų, ir kyla pavojus apibendrinti pokytį.

Dėl sąveikaujančio tarpusavio ryšio tarp minties, emocijos ir veiksmo, psichologinės įtakos nėra išimtinai kognityvios ar elgesio. Jų stipris taip pat nepriklauso nuo paprasto kognityvių ir elgesio dėmenų pridėjimo ar atėmimo taip, lyg jie būtų nepriklausomi įtakos moduliai. Veikiau jie veikia dviem kryptimis, kad sukurtų asmeninio ir aplinkos pokyčio eigą. Geriausia, kad šis darbas baigtųsi tuo, kuo pradėtas, t. y. triadiniu įtakos savitarpiškumu, kuris šioje knygoje buvo integruojantis priežastinis dėsnis.

LITERATŪRA

ABEL, G. G., BARLOW, D. H., BLAICHARD, E. B., & GUILD, D. (1977). The components of rapists' sexual arousal. *Archives of General Psychiatry, 34*, 895–908.

ABEL, G. G., BECKER, J. V., BLAICHARD, E. B., & FLANAGAN B. (1981). The behavioral assessment of rapists. In J. Hays, T. Roberts, & K. Solway (Eds.), *Violence and the violent individual* (pp. 211–230). Jamaica, NY: Spectrum.

ABELSON, R. P. (1981). Psychological status of the script concept. *American Psychologist, 36*, 715–729.

ABELSON, R. P., ARORONSON E., MCGUIRE, W. J., NEWCOMB, T. M., ROSENBERG, M. J., & TAKNEKBAUM, P. H. (1968). *Theories of cognitive consistency: A sourcebook.* Chicago: Rand McNally.

ABRAMSON, L. Y., & ALLOY, L. B. (1980). Judgment of contingency: Errors and their implications. In A. Baum & J. E. Singer (Eds.), *Advances in environmental psychology* (Vol. 2). *Applications of personal control*, pp. 111–130. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

ABRAMSON, L. Y., SELIGMAN, M. E. P., & TEASDALE, J. D. (1978). Learned helplessness in humans: Critique and reformulation. *Journal of Abnormal Psychology, 87*, 49–74.

ABRAVANEL, E., LEVAN-GOLDSCHMIDT, E., & STEVENSON, M. B. (1976). Action imitation: The early phase of infancy. *Child Development, 47*, 1032–1044.

ABRAVANEL, E., & SIGAFOOS, A. D. (1984). Exploring the presence of imitation during early infancy. *Child Development, 55*, 381–392.

ADAIR, J. G., & SPINNER, B. (1981). Subjects' access to cognitive processes: Demand characteristics and verbal report. *Journal for the Theory of Social Behaviour, 11*, 31–52.

ADAMS, C. R., & HAMM, N. H. (1973). A partial test of the "contiguity" and "generalized imitation" theories of the social modeling process. *The Journal of Genetic Psychology, 123*, 145–154.

ADAMS, J. A. (1976). Issues for a closed-loop theory of motor learning. In G. E. Stelmach (Ed.), *Motor control: Issues and trends* (pp. 87–107). New York: Academic Press.

ADAMS, J. A. (1977). Feedback theory of how joint receptors regulate the timing and positioning of a limb. *Psychological Review, 84*, 504–523.

ADAMS, J. A. (1984). Learning of movement sequences. *Psychological Bulletin, 96*, 3–28.

ADAMS, J. K. (1957). Laboratory studies of behavior without awareness. *Psychological Bulletin, 54*, 393–405.

ADAMS, J. S. (1965). Inequity in social exchange. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 2, pp. 267–299). New York: Academic Press.

ADER, R., & COHEN, N. (1981). Conditioned immunopharmocologic responses. In R. Ader (Ed.), *Psychoneuroimmunology* (pp. 281–319). New York: Academic Press.

ADLER, H. E., & ADLER, L. L. (1978). What can dolphins *(Tursiops truncatus)* learn by observation? *Oteology, 30*, 1–9.

ADLER, L. L., & ADLER H. E. (1977). Ontogeny of observational learning in the dog *(Canis Familiaris)*. Developmental Psychobiology, *10*, 267–271.

ADONI, H., & MANE, S. (1984). Media and the social construction of reality: Toward an integration of theory and research. *Communication Research, 11*, 323–340.

AGRAS, W. S., LEITEINBERG, H., & BARLOW, D. H. (1968). Social reinforcement in modification of agoraphobia. *Archives of General Psychiatry, 19*, 423–427.

AINSWORTH, M. D. S., & BELL, S. M. (1974). Motherinfant interaction and the development of competence. In K. Connolly & J. Bruner (Eds.), *The growth of competence* (pp. 97–118). London: Academic Press.

AKAMATSU, T. J., & FARUDI, P. A. (1978). Effects of model status and juvenile offender type on the imitation of self-reward criteria. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 46*, 187–188.

AKAMATSU, T. J., & THELEN, M. H. (1974). A review of the literature on observer characteristics and imitation. *Developmental Psychology, 10*, 38–47.

ALBERT, A. A., & PORTER, J. R. (1982). Children's perception of parental sex-role expectations. *The Journal of Genetic Psychology, 140*, 145–146.

ALINSKY, S. D. (1971). *Rules for radicals*. New York: Random House.

ALLEN, M. K., & LIEBERT, R. M. (1969). Effects of live and symbolic deviant-modeling cues on adoption of a previously learned standard. *Journal of Personality and Social Psychology, 11*, 253–260.

ALLISON, J. (1978). Beyond the relational principle of reinforcement. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 29*, 557–560.

ALLOY, L. B., & ABRAMSON, L. Y. (1979). Judgment of contingency in depressed and nondepressed students: Sadder but wiser? *Journal of Experimental Psychology, 108*, 441–487.

ALLOY, L. B., & ABRAMSON, L. Y. (1982). Learned helplessness, depression and the illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology, 42*, 1114–1126.

ALLOY, L. B., ABRAMSON, L. Y., & VISCUSI, D. (1981). Induced mood and the illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology, 41*, 1129–1140.

ALLPORT, F. H. (1924). *Social psychology*. Cambridge, MA: Riverside.

ALLPORT, G. W. (1961). *Pattern and growth in personality*. New York: Holt Rinehart & Winston.

AMES, C. (1984). Competitive, cooperative, and individualistic goal structures: A cognitive-motivational analysis. In R. E. Ames & C. Ames (Eds.), *Research on motivation in education: Student motivation* (Vol. 1, pp. 177–207). New York: Academic Press.

ANDERSON, C. A., & JENNINGS, D. L. (1980). When experiences of failure promote expectations of success: The impact of attributing failure to ineffective strategies. *Journal of Personality, 48*, 393–407.

ANDERSON, J. R. (1978). Arguments concerning representations for mental imagery. *Psychological Review*, 85, 249–277.

ANDERSON, J. R. (1980). *Cognitive psychology and its implications*. San Francisco: Freeman.

ANDERSON, J. R. (1983). *The architecture of cognition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

ANDERSON, J. R., & BOWER, G. H. (1973). *Human associative memory*. New York: Wiley.

ANDERSON, R. C. (1978). Schema-directed processes in language comprehension. In A. M. Lesgold, J. W. Pellegrino, S. D. Fokkema, & R. Glaser (Eds.), *Cognitive Psychology and instruction* (pp. 67–82). New York: Plenum.

ANDRUS, B. C. (1969). *The infamous of Nuremberg.* London: Fravin.

ANISKIEWICZ, A. S. (1979). Autonomic components of vicarious conditioning and psychopathy. *Journal of Clinical Psychology*, 35, 60–67.

ANTROIWS, J. S. (1979). Matters of definition in the demystification of mental imagery. *The Behavioral and Brain Sciences*, *2*, 549–550.

ARBUTHNOT, J. (1975). Modification of moral judgment through role playing. *Develolopmental Psychology*, *11*, 319–324.

ARCHER, D., GARTNER, R., & BEITTEL, M. (1983). Homicide and the death penalty: A cross-national test of a deterrence hypothesis. *The Journal of Criminal Law & Criminology*, *74*, 991–1013.

ARENA, J. G., BLANCHARD, E. B., ANDRASIK, F., COTCH, P. A., & MYERS, P. E. (1983). Reliability of psychophysiological assessment. *Behaviour Research and Therapy*, *21*, 447–460.

ARENSON, S. J., LANNON, P. B., OFFERMANN, L. R., & KAFTON, A. (1982). The validity of attitude change by classical conditioning. *The Journal of Social Psychology*, *117*, 243–248.

ARMELIUS, B. A., & ARMELIUS, K. (1976). *Combination rules in multiple-cue probability learning. II. Performance, confidence and development of rules.* (Umea Psychological Reports No. 101). University of Umea, Sweden.

ARNOLD, H. J. (1976). Effects of performance feedback and extrinsic reward upon high intrinsic motivation. *Organizational Behavior and Human Performance*, *17*, 275–288.

ARON, I. E. (1977). Moral philosophy and moral education: A critique of Kohlberg's theory. *School Review*, *85*, 197–217.

ARONFREED, J. (1968). *Conduct and conscience.* New York: Academic Press.

ARONFREED, J. (1969). The problem of imitation. In L. P. Lipsitt & H. W. Reese (Eds.), *Advances in child development and behavior* (Vol. 4, pp. 209–319). New York: Academic Press.

ARVEY, R. D., & DEWHIRST, H. D. (1976). Goal-setting attributes, personality variables, and job satisfaction. *Journal of Vocational Behavior*, *9*, 179–190.

ASHBY, M. S., & WITTMAIER, B. C. (1978). Attitude changes in children after exposure to stories about women in traditional or nontraditional occupations. *Journal of Educational Psychology*, *70*, 945–949.

ASHTON, P. (1985). Motivation and the teacher's sense of efficacy. In C. Ames & R. Ames (Eds.), *Research on motivation in education: The classroom milieu* (pp. 141–171). New York: Academic Press.

ATKIN, C. K. (1978). Observation of parent-child interaction in supermarket decision-making. *Journal of Marketing*, *42*, 41–45.

ATKIN, C., HOCKING, J., & BLOCK, M. (1984). Teenage drinking: Does advertising make a difference? *Journal of Communication*, *34*, 157–167.

ATKIN, J. M. (1980). The government in the classroom. *Daedalus*, *109*, 85–89.

ATKINSON, J. W. (1957). Motivational determinants of risk-taking behavior. *Psychological Review*, *64*, 359–372.

ATKINSON, J. W. (1964). *All introduction to motivation.* Princeton, NJ: Van Nostrand.

AUSTIN, J. H. (1978). *Chase, chance, and creativity: The lucky art of novelty.* New York: Columbia University Press.

AUSTIN, V. D., RUBLE, D. N., & TRABASSO, T. (1977). Recall and order effects as factors in children's moral judgments. *Child Development, 48*, 470–474.

AVERILL, J. R. (1973). Personal control over aversive stimuli and its relationship to stress. *Psychological Bulletin, 80*, 286–303.

AVERY-CLARK, C. A., & LAWS, D. R. (1984). Differential erection response patterns of sexual child abusers to stimuli describing activities with children. *Behavior Therapy, 15*, 71–83.

AX, A. F. (1953). The physiological differentiation between fear and anger in humans. *Psychosomatic Medicine, 15*, 433–442.

AXELROD, S., & AIPSCHE, J. (Eds.). (1983). *Effects of punishment on human behavior*. New York: Academic Press.

AYLLON, T. & AZRIN, N. H. (1964). Reinforcement and instructions with mental patients. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 7*, 327–331.

AYLLON, T. & HAUGHTON, E. (1962). Control of the behavior of schizophrenic patients by food. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 5*, 343–352.

AZRIN, N. H., & HOLZ, W. C. (1966). Punishment. In W. K. Honig (Ed.), Operant behavior (pp. 380–447). New York: Appleton-Century-Crofts.

BAER, D. M., PETERSON, R. F., & SHERMAN, J. A. (1967). The development of imitation by reinforcing behavioral similarity to a model. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 10*, 405–416.

BAER, D. M., & SHERMAN, J. A. (1964). Reinforcement control of generalized imitation in young children. *Journal of Expermental Child Psychology, 1*, 37–49.

BAER, D. M., & WOLF, M. M. (1970). The entry into natural communities of reinforcement. In R. Ulrich, T. Stachnik, & J. Mabry (Eds.), *Control of human behavior: From cure to prevention* (Vol. 2, pp. 319–324). Glenview, IL: Scott, Foresman.

BAKER, N. D., & NELSON, K. E. (1985). Recasting and related conversational techniques for triggering syntactic advances by young children. *First Language*.

BALCH, G. I. (1974). Multiple indicators in survey research: The concept "sense of political efficacy". *Political Methodology, 1* (2), 1–43.

BALDWIN, A. L., & BALDWIN, C. P. (1973). The study of mother-child interaction. *American Scientist, 61*, 714–721.

BALDWIN, T. F., & LEWIS, C. (1972). Violence in television: The industry looks at itself. In G. A. Comstock & E. A. Rubinstein (Eds.), *Television and social behavior: Vol. 1. Media content and control* (pp. 290–373). Washington, DC: U.S. Government Printing Office.

BALLARD, K. D., & GLYNN, T. (1975). Behavioral self-management in story writing with elementary school children. *Journal of Applied Behavior Analysis, 8*, 387–398.

BALL-ROKEACH, S. J. (1972). The legitimation of violence. In J. F. Short, Jr. & M. E. Wolfgang (Eds.), *Collective violence* (pp. 100–111). Chicago: Aldine-Atherton.

BALL-ROKEACH, S., & DEFLEUR, M. (1976). A dependency model of mass media effects. *Communication Research, 3*, 3–21.

BALTES, P. B. (1982). Life-span developmental psychology: Observations on history and theory revisited. In R. M. Lerner (Ed.), *Developmental psychology: Historical and philosophical perspectives* (pp. 79–111). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

BALTES, P. B., & LABOUVIE, G. V. (1973). Adult development of intellectual performance: Description, explanation, and modification. In C. Eisdorfer & M. P. Lawton (Eds.), *The psychology of adult development and aging* (pp. 157–219). Washington, DC: American Psychological Association.

BALTES, P. B., REESE, H. W., & LIPSITT, L. P. (1980). Life-span developmental psychology. *Annual Review of Psychology, 31*, 65–110.

BALTES, P. B., & WILLIS, S. L. (1982). Plasticity and enhancement of intellectual functioning in old age: Penn State's adult development enrichment project. In F. I. M. Craik & E. E. Trehub (Eds.), *Aging and cognitive processes* (pp. 353–389). New York: Plenum.

BANDURA, A. (1962). Social learning through imitation. In M. R. Jones (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation* (Vol. 10, pp. 211–274). Lincoln: University of Nebraska Press.

BANDURA, A. (1965a). Vicarious processes: A case of no-trial learning. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 2, pp. 1–55). New York: Academic Press.

BANDURA, A. (1965b). Influence of models' reinforcement contingencies on the acquisition of imitative responses. *Journal of Personality and Social Psychology, 1*, 589–595.

BANDURA, A. (1969a). *Principles of behavior modification*. New York: Holt, Rinehart & Winston.

BANDURA, A. (1969b). Social-learning theory of identificatory processes. In D. A. Goslin (Ed.), *Handbook of socialization theory and research* (pp. 213–262). Chicago: Rand McNally.

BANDURA, A. (Ed.). (1971a). *Psychological modeling: Conflicting theories*. Chicago: Aldine-Atherton.

BANDURA, A. (1971b). Vicarious and self-reinforcement processes. In R. Glaser (Ed.), *The nature of reinforcement* (pp. 228–278). New York: Academic Press.

BANDURA, A. (1971c). Psychotherapy based upon modeling principles. In A. E. Bergin & S. L. Garfield (Eds.), *Handbook of psychotherapy and behavior change* (pp. 653–708). New York: Wiley.

BANDURA, A. (1973). *Aggression: A social learning analysis*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

BANDURA, A. (1976a). Self-reinforcement: Theoretical and methodological considerations. *Behaviorism, 4*, 135–155.

BANDURA, A. (1976b). Social learning perspective on behavior change. In A. Burton (Ed.), *What makes behavior change possible?* (pp. 34–57). New York: Brunner/Mazel.

BANDURA, A. (1977a). *Social learning theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

BANDURA, A. (1977b). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review, 84*, 191–215.

BANDURA, A. (1978a). The self system in reciprocal determinism. *American Psychologist, 33*, 344–358.

BANDURA, A. (1978b). Reflections on self-efficacy. In S. Rachman (Ed.), *Advances in behaviour research and therapy* (Vol. I, pp. 237–269). Oxford: Pergamon.

BANDURA, A. (1978c). On paradigms and recycled ideologies. *Cognitive Therapy and Research, 2*, 79–103.

BANDURA, A. (1979). Psychological mechanisms of aggression. In M. Von Cranach, K. Foppa, W. LePenies, & D. Ploog (Eds.), *Human ethology: Claims and limits of a new discipline* (pp. 316–356). London: Cambridge University Press.

BANDURA, A. (1981a). Self-referent thought: A developmental analysis of self-efficacy. In J. H. Flavell & L. D. Ross (Eds.), *Cognitive social development: Frontiers and possible futures* (pp. 200–239). New York: Cambridge University Press.

BANDURA, A. (1981b). In search of pure unidirectional determinants. *Behavior Therapy, 12*, 30–40.

BANDURA, A. (1982a). Self-efficacy mechanism in human agency. *American Psychologist, 37*, 122–147.

BANDURA, A. (1982b). The self and mechanisms of agency. In J. Suls (Ed.), *Psychological perspectives on the self* (Vol. I, pp. 3–39). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

BANDURA, A. (1982c). The psychology of chance encounters and life paths. *American Psychologist, 37*, 747–755.

BANDURA, A. (1982d). The assessment and predictive generality of self—percepts of efficacy. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry, 13*, 195–199.

BANDURA, A. (1983a). Temporal dynamics and decomposition of reciprocal determinism: A reply to Phillips and Orton. *Psychological Review, 90*, 166–170.

BANDURA, A. (1983b). Self-efficacy determinants of anticipated fears and calamities. *Journal of Personality and Social Psychology, 45*, 464–469.

BANDURA, A., & ADAMS, N. E. (1977). Analysis of self-efficacy theory of behavioral change. *Cognitive Therapy and Research, 1*, 287–308.

BANDURA, A., ADAMS, N. E., & BEYER, J. (1977). Cognitive processes mediating behavioral change. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*, 125–139.

BANDURA, A., ADAMS, N. E., HARDY, A. B., & HOWELLS, G. N. (1980). Tests of the generality of self-efficacy theory. *Cognitive Therapy and Research, 4*, 39–66.

BANDURA, A., & BARAB, P. G. (1971). Conditions governing nonreinforced imitation. *Developmental Psychology, 5*, 244–255.

BANDURA, A., & BARAB, P. G. (1973). Processes governing disinhibitory effects through symbolic modeling. *Journal of Abnormal Psychology, 82*, 1–9.

BANDURA, A., BLANCHARD, E. B., & RITTER, B. (1969). Relative efficacy of desensitization and modeling approaches for inducing behavioral, affective, and attitudinal changes. *Journal of Personality and Social Psychology, 13*, 173–199.

BANDURA, A., CERVONE, D. (1983). Self-evaluative and self-efficacy mechanisms governing the motivational efffetcs of goal systems. *Journal of Personality and Social Psychology, 45*, 1017–1028.

BANDURA, A., & CERVONE, D. (1986). Differential engagement of self-reactive influences in cognitive motivation. *Organizational Behavior and Human Decision processes, 38*, 92–113.

BANDURA, A., GRUSEC, J. E., & MENLOVE, F. L. (1966). Observational learning as a function of symbolization and incentive set. *Child Development, 37*, 499–506.

BANDURA, A., GRUSEC, J. E., & MENLOVE, F. L. (1967a). Some social determinants of self-monitoring reinforcement systems. *Journal of Personality and Social Psychology, 5*, 449–455.

BANDURA, A., GRUSEC, J. E., & MENLOVE, F. L. (1967b). Vicarious extinction of avoidance behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 5*, 16–23.

BANDURA, A., & HARRIS, M. B. (1966). Modification of syntactic style. *Journal of Experimental Child Psychology, 4*, 341–352.

BANDURA, A., & HUSTON, A. C. (1961). Identification as a process of incidental learning. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 63*, 311–318.

BANDURA, A., & JEFFERY, R. W. (1973). Role of symbolic coding and rehearsal processes in observational learning. *Journal of Personality and Social Psychology, 26*, 122–130.

BANDURA, A., JEFFERY, R. W., & BACHICHA, D. L. (1974). Analysis of memory codes and cumulative rehearsal in observational learning. *Journal of Research in Personality, 7*, 295–305.

BANDURA, A., JEFFERY, R. W., & GAJDOS, E. (1975). Generalizing change through participant modeling with self-directed mastery. *Behaviour Research and Therapy, 13*, 141–152.

BANDURA, A., JEFFERY, R. W., & WRIGHT, C. L. (1974). Efficacy of participant modeling as a function of response induction aids. *Journal of Abnormal Psychology, 83*, 56–64.

BANDURA, A., & KUPERS, C. J. (1964). Transmission of patterns of self-reinforcement through modeling. *Journal of Abnonnal and Social Psychology, 69*, 1–9.

BANDURA, A., LIPSHER, D. H., & MILLER, P. E. (1960). Psychotherapists' approach-avoidance reactions to patients' expressions of hostility. *Journal of Consulting Psychology, 24*, 1–8.

BANDURA, A., & MAHONEY, M. J. (1974). Maintenance and transfer of self-reinforcement functions. *Behaviour Research and Therapy, 12*, 89–97.

BANDURA, A., MAHONEY, M. J., & DIRKS, S. J. (1976). Discriminative activation and maintenance of contingent self-reinforcement. *Behaviour Research and Therapy, 14*, 1–6.

BANDURA, A., & McDONALD, F. J. (1963). Influence of social reinforcement and the behavior of models in shaping children's moral judgments. *Journal of Abnonnal and Social Psychology, 67*, 274–281.

BANDURA, A., & MENLOVE, F. L. (1968). Factors determining vicarious extinction of avoidance behavior through symbolic modeling. *Journal of Personality and Social Psychology, 8*, 99–108.

BANDURA, A., & MISCHEL, W. (1965). The influence of models in modifying delay of gratification patterns. *Journal of Personality and Social Psychology, 2*, 698–705.

BANDURA, A., & PERLOFF, B. (1967). Relative efficacy of self-monitored and externally imposed reinforcement systems. *Journal of Personality and Social Psychology, 7*, 111–116.

BANDURA, A., REESE, L., & ADAMS, N. E. (1982). Microanalysis of action and fear arousal as a function of differential levels of perceived self-efficacy. *Journal of Personality and Social Psychology, 43*, 5–21.

BANDURA, A., & ROSENTHAL, T. L. (1966). Vicarious classical conditioning as a function of arousal level. *Journal of Personality and Social Psychology, 3*, 54–62.

BANDURA, A., ROSS, D., & ROSS, S. A. (1963a). Imitation of film-mediated aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 66*, 3–11.

BANDURA, A., ROSS, D., & ROSS, S. A. (1963b). Vicarious reinforcement and imitative learning. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 67*, 601–607.

BANDURA, A., ROSS, D., & ROSS, S. A. (1963c). A comparative test of the status envy, social power, and secondary reinforcement theories of identificatory learning. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 67*, 527–534.

BANDURA, A., & SCHUNK, D. H. (1981). Cultivating competence, self-efficacy, and intrinsic interest through proximal self-motivation. *Journal of Personality and Social Psychology, 41*, 586–598.

BANDURA, A., & SIMON, K. M. (1977). The role of proximal intentions in self-regulation of refractory behavior. *Cognitive Therapy and Research, 1*, 177–193.

BANDURA, A., TAYLOR, C. B., WILLIAMS, S. L., MEFFORD, I. N., & BARCHAS, J. D. (1985). Catecholamine secretion as a function of perceived coping self-efficacy. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 53*, 406–414.

BANDURA, A., UNDERWOOD, B., & FROMSON, M. E. (1975). Disinhibition of aggression through diffusion of responsibility and dehumanization of victims. *Journal of Research in Personality, 9*, 253–269.

BANDURA, A., & WALTERS, R. H. (1959). *Adolescent aggression*. New York: Ronald Press.

BANDURA, A., & WALTERS, R. H. (1963). *Social learning and personality development*. New York: Holt, Rinehart & Winston.

BANDURA, A., & WHALEN, C. K. (1966). The influence of antecedent reinforcement and divergent modeling cues on patterns of self-reward. *Journal of Personality and Social Psychology, 3*, 373–382.

BANDURA, M. M. (1983). *Children's conception of intelligence in relation to achievement goals and patterns of achievement-related cognition, affect and behavior*. Unpublished doctoral dissertation, Pennsylvania State University.

BANDURA, M. M., LANGER, E. J., & CHANOWITZ, B. (1984). Interpersonal effectiveness from a mindlessness/mindfulness perspective. In P. Trower (Ed.), *Radical approaches to social skills training* (pp. 182–204). London: Croom Helm.

BARBER, B., & FOX, R. C. (1958). The case of the floppy-eared rabbits: An instance of serendipity gained and serendipity lost. *The American Journal of Sociology, 54*, 128–136.

BARBER, T. X., & HAHN, K. W., JR. (1964). Experimental studies in "hypnotic" behavior: Physiological and subjective effects of imagined pain. *Journal of Nervous and Mental Disease, 139*, 416–425.

BARKLEY, R. A., ULLMAN, D. G., OTTO, L., & BRECHT, J. M. (1977). The effects of sex typing and sex appropriateness of modeled behavior on children's imitation. *Child Development, 48*, 721–725.

BARLING, J., & ABEL, M. (1983). Self-efficacy beliefs and tennis performance. *Cognitive Therapy and Research, 7*, 265–272.

BARLING, J., & BEATTIE, R. (1983). Self-efficacy beliefs and sales performance. *Journal of Organizational Behavior Management, 5*, 41–51.

BARLOW, D. H., LEITENBERG, H., AGRAS, W. S., & WINCZE, J. P. (1969). The transfer gap in systematic desensitization: An analogue study. *Behaviour Research and Therapy, 7*, 191–196.

BARNETT, A. D. (1967). A note on communication and development in communist China. In D. Lerner & W. Schramm (Eds.), *Communication and change in the developing countries* (pp. 231–234). Honolulu: East-West Center Press.

BARNWELL, A. K. (1966). Potency of modeling cues in imitation and vicarious reinforcement situations. *Dissertation Abstracts, 26*, 7444 (University Microfilms No. 66–02681).

BARON, A., KAUFMAN, A., & STAUBER, K. A. (1969). Effects of instructions and reinforcement-feedback on human operant behavior maintained by fixed-interval reinforcement. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 12*, 701–712.

BARON, P., & WATTERS, R. G. (1981). Effects of goalsetting and of goal levels on weight loss induced by self-monitoring of caloric intake. *Canadian Journal of Behavioural Science, 13*, 161–170.

BARON, R. A. (1977). *Human aggression.* New York: Plenum.

BARRIOS, B. A. (1983). The role of cognitive mediators in heterosocial anxiety: A test of self-efficacy theory. *Cognitive Therapy and Research, 7,* 543–554.

BARRIOS, F. X. (1985). A comparison of global and specific estimates of self-control. *Cognitive Therapy and Research, 9,* 455–469.

BARRIOS, F. X., & NIEHAUS, J. C. (1985). The influence of smoker status, smoking history, sex, and situational variables on smokers' self-efficacy. *Addictive Behaviors, 10,* 425–430.

BARTON, A. H. (1980). Fault lines in American elite consensus. *Daedalus, 109* (3), 1–24.

BATES, J. A. (1979). Extrinsic reward and intrinsic motivation: A review with implications for the classroom. *Review of Educational Research,* 49, 557.

BATESON, G. (Ed.). (1961). *Perceval's narrative: A patient's account of his psychosis, 1830–1832.* Stanford, CA: Stanford University Press.

BAUM, W. M. (1973). The correlation-based law of effect. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 20,* 137–153.

BAUM, W. M. (1981). Optimization and the matching law as accounts of instrumental behavior. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 36,* 387–403.

BAUMRIND, D. (1973). The development of instrumental competence through socialization. In A. D. Pick (Ed.), *Minnesota symposia on child psychology* (Vol. 7, pp. 3–46). Minneapolis: University of Minnesota Press.

BEACH, F. A. (1969, July). It's all in your mind. *Psychology Today,* pp. 33–35, 60.

BECK, A. T. (1973). *The diagnosis and management of depression.* Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

BECK, A. T. (1976). *Cognitive therapy and the emotional disorders.* New York: International Universities Press.

BECK, A. T., LAUDE, R., & BOHNERT, M. (1974). Ideational components of anxiety neurosis. *Archives of General Psychiatry, 31,* 319–325.

BECK, K. H., & FRANKEL, A. (1981). A conceptualization of threat communications and protective health behavior. *Social Psychology Quarterly, 44,* 204–217.

BECK, K. H., & LUND, A. K. (1981). The effects of health threat seriousness and personal efficacy upon intentions and behavior. *Journal of Applied Social Psychology, 11,* 401–415.

BECKER, L. J. (1978). Joint effect of feedback and goal setting on performance: A field study of residential energy conservation. *Journal of Applied Psychology, 63,* 428–433.

BEDAU, H. A. (Ed.). (1967). *The death penalty in America: An anthology* (rev. ed.). Garden City, NY: Anchor Books.

BEHLING, O., & STARKE, F. A. (1973). The postulates of expectancy theory. *Academy of Management Journal, 16,* 373–388.

BELCHER, T. L. (1975). Modeling original divergent responses: An initial investigation. *Journal of Educational Psychology, 67,* 351–358.

BELL, R. Q., & HARPER, L. V. (1977). *Child effects on adults.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

BELLACK, A. S. (1972). Internal vs external locus of control and the use of self-reinforcement. *Psychological Reports, 31,* 723–733.

BELLACK, A. S. (1975). Self-evaluation, self-reinforcement, and locus of control. *Journal of Research in Personality, 9,* 158–167.

BELLACK, A. S. (1976). A comparison of self-reinforcement and self-monitoring in a weight reduction program. *Behavior Therapy, 7*, 68–75.

BEM, D. J. (1972). Self-perception theory. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 6, pp. 2–62). New York: Academic Press.

BEM, D. J., & ALLEN, A. (1974). On predicting some of the people some of the time: The search for crosssituational consistencies in behavior. *Psychological Review, 81*, 506–520.

BEM, D. J., & FUNDER, D. C. (1978). Predicting more of the people more of the time: Assessing the personality of situations. *Psychological Review, 85*, 485–501.

BEM, S. L. (1978). Beyond androgyny: Some presumptuous prescriptions for a liberated sexual identity. In J. Sherman & F. Denmark (Eds.), *The psychology of women: Future directions in research* (pp. 1–23). New York: Psychological Dimensions.

BEM, S. L. (1981). Gender schema theory: A cognitive account of sex typing. *Psychological Review, 88*, 354–364.

BENTON, A. A. (1967). Effects of the timing of negative response consequences on the observational learning of resistance to temptation in children. *Dissertation Abstracts, 27*, 2153–2154.

BERGER, S. M. (1961). Incidental learning through vicarious reinforcement. *Psychological Reports, 9*, 477–491.

BERGER, S. M. (1962). Conditioning through vicarious instigation. *Psychological Review, 69*, 450–466.

BERGER, S. M. (1971). Observer perseverance as related to a model's success. *Journal of Personality and Social Psychology, 19*, 341–350.

BERGER, S. M., & JOHANSSON, S. L. (1968). Effect of a model's expressed emotions on an observer's resistance to extinction. *Journal of Personality and Social Psychology, 10*, 53–58.

BERKOWITZ, L. (1965). The concept of aggressive drive: Some additional considerations. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 2, pp. 301–329). New York: Academic Press.

BERLYNE, D. E. (1960). *Conflict, arousal, and curiosity*. New York: McGraw-Hill.

BERNARD, V., OTTENBERG, P., & REDL, F. (1965). Dehumanization: A composite psychological defense in relation to modern war. In M. Schwebel (Ed.), *Behavioral science and human survival* (pp. 64–82). Palo Alto, CA: Science and Behavior Books.

BESALEL-AZRIN, V., AZRIN, N. H., & ARMSTRONG, P. M. (1977). The student-oriented classroom: A method of improving student conduct and satisfaction. *Behavior Therapy, 8*, 193–204.

BETTELHEIM, B. (1943). Individual and mass behavior in extreme situations. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 38*, 417–452.

BETZ, N. E., & HACKETT, G. (1981). The relationship of career-related self-efficacy expectations to perceived career options in college women and men. *Journal of Counseling Psychology, 23*, 399–410.

BETZ, N. E., & HACKETT, G. (1983). The relationship of mathematics self-efficacy expectations to the selection of science-based college majors. *Journal of Vocational Behavior, 23*, 329–345.

BIAGGIO, A., & RODRIGUES, A. (1971). Behavioral compliance and devaluation of the forbidden object as a function of probability of detection and severity of threat. *Developmental Psychology, 4*, 320–323.

BICKEL, A. (1974). Watergate and the legal order. *Commentary, 59*, 19–25.

BILODEAU, E. A. (Ed.). (1966). *Acquisition of skill.* New York: Academic Press.

BINDRA, D. (1974). A motivational view of learning, performance, and behavior modification. *Psychological Review, 81*, 199–213.

BINSWANGER, L. (1958). The case of Ellen West. In R. May, E. Angel, & H. F. Ellenberger (Eds.), *Existence: A new dimension in psychiatry and psychology* (pp. 237–264). New York: Basic Books.

BIRAN, M., & WILSON, G. T. (1981). Treatment of phobic disorders using cognitive and exposure methods: A self-efficacy analysis. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 49*, 886–899.

BIRCH, L. L. (1980). Effects of peer models' food choices and eating behaviors on preschoolers' food preferences. *Child Development, 51*, 489–496.

BIRNBAUM, M. H. (1981). Thinking and feeling: A skeptical review. *American Psychologist, 36*, 99–101.

BLACK, A. H. (1965). Cardiac conditioning in curarized dogs: The relationship between heart rate and skeletal behaviour. In W. F. Prokasy (Ed.), *Classical conditioning: A symposium* (pp. 20–47). New York: Appleton-Century-Crofts.

BLACKBURN, H. *ET AL.* (1984). The Minnesota Heart Health Program: A research and demonstration project in cardiovascular disease prevention. In J. D. Matarazzo, S. M. Weiss, J. A. Herd, N. E. Miller, & S. M. Weiss (Eds.), *Behavioral health: A handbook of health enhancement and disease prevention* (pp. 1171–1178). Silver Spring, MD: Wiley.

BLAKE, R. R. (1958). The other person in the situation. In R. Taguiri & L. Petrullo (Eds.), *Person perception and interpersonal behavior* (pp. 229–242). Stanford, CA: Stanford University Press.

BLANCHARD, E. B. (1970a). Relative contributions of modeling, informational influences, and physical contact in extinction of phobic behavior. *Journal of Abnormal Psychology, 76*, 55–61.

BLANCHARD, E. G. (1970b). The generalization of vicarious extinction effects. *Behaviour Research and Therapy, 7*, 323–330.

BLANCHARD, E. B., AHLES, T. A., & SHAW, E. R. (1979). Behavioral treatment of headaches. In M. Hersen, R. M. Eisler, & P. M. Miller (Eds.), *Progress in behavior modification* (Vol. 8, pp. 207–247). New York: Academic Press.

BLASI, A. (1980). Bridging moral cognition and moral action: A critical review of the literature. *Psychological Bulletin, 88*, 1–45.

BLOCK, J. (1981). Some enduring and consequential structures of personality. In A. I. Rabin, J. Aronoff, A. M. Barclay, & R. A. Zucker (Eds.), *Further explorations in personality* (pp. 27–43). New York: Wiley.

BLOOM, C. P., YATES, B. T., & BROSVIC, G. M. (1983, August). *Self-efficacy reporting, sex-role stereotype, and sex differences in susceptibility to depression.* Paper presented at the annual meeting of the American Psychological Association, Anaheim, CA.

BLOOM, L., HOOD, L., & LIGHTBOWN, P. (1974). Imitation in language development: If, when, and why. *Cognitive Psychology, 6*, 380–420.

BLUMENTHAL, M., KAHN, R. L., ANDREWS, F. M., & HEAD, K. B. (1972). *Justifying violence: The attitudes of American men.* Ann Arbor, MI: Institute for Social Research.

BLUMSTEIN, A., COHEN, J., & NAGIN, D. (1978). *Deterrence and incapacitation: Estimating the effects of criminal sanctions on crime rates.* Washington, DC: National Academy of Sciences.

BOGGIANO, A. K., & RUBLE, D. N. (1979). Competence and the overjustification effect: A developmental study. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 1462–1468.

BOHANNON, J. N., III, & MARQUIS, A. L. (1977). Children's control of adult speech. *Child Development, 48*, 1002–1008.

BOK, S. (1980). The self deceived. *Social Science Information, 19*, 923–936.

BOLINGER, D. (1982). *Language: The loaded weapon*. London: Longman.

BOLLEN, K. A., & PHILLIPS, D. P. (1981). Suicidal motor vehicle fatalities in Detroit: A replication. *American Journal of Sociology, 87*, 404–412.

BOLLES, R. C. (1972a). The avoidance learning problem. In G. Bower (Ed.), *The psychology of learning and motivation* (Vol. 6, pp. 97–145). New York: Academic Press.

BOLLES, R. C. (1972b). Reinforcement, expectancy, and learning. *Psychological Review, 79*, 394–409.

BOLLES, R. C. (1975). *Learning theory*. New York: Holt, Rinehart & Winston.

BOLLES, R. C., & FANSELOW, M. S. (1982). Endorphins and behavior. *Annual Reviews of Psychology, 33*, 87–101.

BOOTZIN, R. R., HERMAN, C. P., & NICASSIO, P. (1976). The power of suggestion: Another examination of misattribution and insomnia. *Journal of Personality and Social Psychology, 34*, 673–679.

BORDEN, B. L., & WHITE, G. M. (1973). Some effects of observing a model's reinforcement schedule and rate of responding on extinction and response rate. *Journal of Experimental Psychology, 97*, 41–45.

BORING, E. G. (1957). When is human behavior predelermined? *The Scientific Monthly, 84*, 189–196.

BORKOVEC, T. D. (1973). The role of expectancy and physiological feedback in fear research: A review with special reference to subject characteristics. *Behavior Therapy, 4*, 491–505.

BOURNE, L. E., JR. (1965). Hypotheses and hypothesis shifts in classification learning. *The Journal of General Psychology, 72*, 251–261.

BOURNE, L. E., JR. (1966). *Human conceptual behavior*. Boston: Allyn & Bacon.

BOURNE, L. E., JR., EKSTRAND, B. R., & DOMINOWSKI, R. L. (1971). *The psychology of thinking*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

BOWER, G. H. (1972). Mental imagery and associative learning. In L. Gregg (Ed.), *Cognition in leaming and memory* (pp. 51–88). New York: Wiley.

BOWER, G. H. (1975). Cognitive psychology: An introduction. In W. K. Estes (Ed.), *Handbook of learning and cognition* (pp. 25–80). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

BOWER, G. H. (1981). Mood and memory. *American Psychologist, 36*, 129–148.

BOWER, G. H. (1983). Affect and cognition. *Philosophical Transactions of the Royal Society of London* (Series B), *302*, 387–402.

BOWER, G. H., & HILGARD, E. R. (1981). *Theories of learning* (5th ed.). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

BOWERMAN, M. (1973). Structural relationships in children's utterances: Syntactic or semantic? In T. E. Moore (Ed.), *Cognitive development and the acquisition of language* (pp. 197–213). New York: Academic Press.

BOWERS, K. S. (1973). Situationism in psychology: An analysis and a critique. *Psychological Review, 80*, 307–336.

BOWERS, W. J. (1983). The pervasiveness of arbitrariness and discrimination under post-Furman capital statutes. *The Journal of Criminal Law & Criminology, 74*, 1067–1100.

BOWERS, W. J., & PIERCE, G. L. (1980). Deterrence or brutalization: What is the effect of executions? *Crime and Delinquency, 26*, 453–487.

BOYD, L. M. (1969, March 15). Most disappointed men in the world. *San Francisco Chronicle.*

BOYD, R., & RICHERSON, P. J. (1985). *Mechanisms of cultural evolution.* Chicago: University of Chicago Press.

BRADLEY, R. H. CALDWELL, B. M., & ELARDO, R. (1979). Home environment and cognitive development in the first two years: A cross-lagged panel analysis. *Developmental Psychology, 15*, 246–250.

BRAINERD, C. J. (1977). Learning research and Piagetian theory. In L. S. Siegel & C. J. Brainerd (Eds.), *Alternatives to Piaget: Critical essays on the theory* (pp. 69–109). New York: Academic Press.

BRAINERD, C. J. (1978). The stage question in cognitive-developmental theory. *The Behavioral and Brain Sciences, 2*, 173–213.

BRANDT, R. B. (1979). *A theory of the good and the right.* Oxford: Clarendon.

BRANSFORD, J. D., & FRANKS, J. J. (1976). Toward a framework for understanding learning. In G. H. Bower (Ed.), *The psychology of learning and motivation* (Vol. 10, pp. 93–127). New York: Academic Press.

BRAUN, S. H. (1972). Effects of schedules of direct or vicarious reinforcement and modeling cues on behavior in extinction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 22, 356–365.

BREGMAN, E. O. (1934). An attempt to modify the emotional attitudes of infants by the conditioned response technique. *Journal of Genetic Psychology, 45*, 169–198.

BREHM, J. (1966). *A theory of psychological reactance.* New York: Academic Press.

BREHMER, B. (1974). Hypotheses about relations between scaled variables in the learning of probabilistic inference tasks. *Organizational Behavior and Human Performance, 11*, 1–27.

BREHMER, B. (1976). Note on clinical judgment and the formal characteristics of clinical tasks. *Psychological Bulletin, 83*, 778–782.

BREHMER, B. (1980). In one word: Not from experience. *Acta Psychologica, 45*, 223–241.

BREHMER, B., HAGAFORS, R., & JOHANSSON, R. (1980). Cognitive skills in judgment: Subjects' ability to use information about weights, function forms, and organizing principles. *Organizational Behavior and Human Performance, 26*, 373–385.

BRELAND, K., & BRELAND, M. (1961). The misbehavior of organisms. *American Psychologist*, 16, 681–684.

BREWER, W. F. (1974). There is no convincing evidence for operant or classical conditioning in adult humans. In W. B. Weimer & D. S. Palermo (Eds.), *Cognition and the symbolic processes* (pp. 1–42). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

BRIDDELL, D. W., RIMM, D. C., CADDY, G. R., KRAWITZ, G., SHOLIS, D., & WUNDERLIN, R. J. (1978). Effects of alcohol and cognitive set on sexual arousal to deviant stimuli. *Journal of Abnormal Psychology, 87*, 418–430.

BRIDGER, W. H., & MANDEL, I. J. (1964). A comparison of GSR fear responses produced by threat and electric shock. *Journal of Psychiatric Research, 2*, 31–40.

BRIER, S. S., & FIENBERG, S. E. (1980). Recent econometric modeling of crime and punishment: Support for the deterrence hypothesis? *Evaluation Review, 4*, 147–191.

BRIERE, J., & MALAMUTH, N. M. (1983). Self-reported likelihood of sexually aggressive behavior: Attitudinal versus sexual explanations. *Journal of Research in Personality, 17*, 315–323.

BRIM, O. G., JR., GLASS, D. C., LAVIN, D. E., & GOODMAN, N. (1962). *Personality and decision processes.* Stanford, CA: Stanford University Press.

BRIM, O. G., JR., & KAGAN, J. (1980). Constancy and change: A view of the issues. In O. G. Brim, Jr. & J. Kagan (Eds.), *Constancy and change in human development.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

BRIM, O. G., JR., & RYFF, C. D. (1980). On the properties of life events. In P. B. Baltes & O. G. Brim, Jr. (Eds.), *Life-span development and behavior* (Vol. 3, pp. 367–388). New York: Academic Press.

BROCK, T. C., & BUSS, A. H. (1962). Dissonance, aggression, and evaluation of pain. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 65*, 197–202.

BROCK, T. C., & BUSS, A. H. (1964). Effects of justication for aggression and communication with the victim on postaggression dissonance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 68*, 403–412.

BROCKNER, J., NATHANSON, S., FRIEND, A., HARBECK, J., SAMUELSON, C., HOUSER, R., BAZERMAN, M. H., & RUBIN, J. Z. (1984). The role of modeling processes in the "knee deep in the big muddy" phenomenon. *Organizational Behavior and Human Performance, 33*, 77–99.

BRODY, G. H., & HENDERSON, R. W. (1977). Effects of multiple model variations and rationale provision on the moral judgments and explanations of young children. *Child Development, 48*, 1117–1120.

BRODY, G. H., STONEMAN, Z., LANE, T. S., & SANDERS, A. K. (1981). Television food commercials aimed at children, family grocery shopping, and mother-child interactions. *Family Relations, 30*, 435–439.

BROMLEY, D. G., & SHUPE, A. D. (1979). *"Moonies" in America: Cult, church, and crusade.* Beverly Hills: Sage.

BRONFENBRENNER, U. (1958). The study of identification through interpersonal perception. In R. Tagiuri & L. Petrullo (Eds.), *Person, perception and interpersonal behavior* (pp. 110–130). Stanford, CA: Stanford University Press.

RONFENBRENNER, U. (1970). Two worlds of childhood: U.S. and U.S.S.R. New York: Russell Sage Foundation.

BROWN, A. L. (1978). Knowing when, where, and how to remember: A problem of metacognition. In R. Glaser (Ed.), *Advances in instructional psychology* (Vol. 1, pp. 77–165). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

BROWN, A. L., & BARCLAY, C. R. (1976). The effects of training specific mnemonics on the metamnemonic efficiency of retarded children. *Child Development, 47*, 71–80.

BROWN, B. S., GREENE, M. H., & TURNER, N. J. (1976). The spread of addiction – The role of the "average addict." *American Journal of Drug and Alcohol Abuse, 3*, 521–528.

BROWN, G., & DESFORGES, C. (1979). *Piaget's theory: A psychological critique.* London: Routledge & Kegan Paul.

BROWN, H. C. (1980). From little acorns to tall oaks: From boranes through organoboranes. *Science, 210*, 485–492.

BROWN, I., JR. (1974). Effects of perceived similarity on vicarious emotional conditioning. *Behaviour Research and Therapy, 12*, 165–174.

BROWN, I., JR. (1976). Role of referent concreteness in the acquisition of passive sentence comprehension through abstract modeling. *Journal of Experimental Child Psychology, 22*, 185–199.

BROWN, I., JR. (1979). Language acquisition: Linguistic structure and rule-governed behavior. In G. J. Whitehurst & B. J. Zimmerman (Eds.), *The functions of language and cognition* (pp. 141–173). New York: Academic Press.

BROWN, I., JR., & INOUYE, D. K. (1978). Learned helplessness through modeling: The role of perceived similarity in competence. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 900–908.

BROWN, J. N., & CARTWRIGHT, R. D. (1978). Locating NREM dreaming through instrumental responses. *Psychophysiology, 15*, 35–39.

BROWN, J. S. (1953). Comments on Professor Harlow's paper. In *Current theory and research on motivation: A symposium* (pp. 49–55). Lincoln: University of Nebraska Press.

BROWN, L. (1971). *Television: The business behind the box.* San Diego, CA: Harcourt Brace Jovanovich.

BROWN, L. A. (1981). *Innovation diffusion: A new perspective.* New York: Methuen.

BROWN, M., AMOROSO, D. M., & WARE, E. E. (1976). Behavioral effects of viewing pornography. *Journal of Social Psychology, 98*, 235–245.

BROWN, R., & HANLON, C. (1970). Derivational complexity and order of acquisition in child speech. (pp. 11–53) In J. R. Hayes (Ed.), *Cognition and the development of language.* New York: Wiley.

BROWN, S. D. (1980). Videotape feedback: Effects on assertive performance and subjects' perceived competence and satisfaction. *Psychological Reports, 47*, 455–461.

BROWNELL, K. D., COLLETTI, G., ERSNER-HERSHFIELD, R., HERSHFIELD, S. M., & WILSON, G. T. (1977). Selfcontrol in school children: Stringency and leniency in self-determined and externally imposed performance standards. *Behavior Therapy, 8*, 442–455.

BRUNER, A., & REVUSKY, S. H. (1961). Collateral behavior in humans. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 4*, 349–350.

BRUNER, J. S., GOODNOW, J., & AUSTIN, G. A. (1956). *A study of thinking.* New York: Wiley.

BRUNING, J. L. (1965). Direct and vicarious effects of a shift in magnitude of reward on performance. *Journal of Personality and Social Psychology, 2*, 278–282.

BRUNSWIK, E. (1952). *The conceptual framework of psychology.* Chicago: University of Chicago Press.

BRYAN, J. F., & LOCKE, E. A. (1967). Goal-setting as a means of increasing motivation. *Journal of Applied Psychology, 51*, 274–277.

BRYAN, J. H., & WALBEK, N. H. (1970). Preaching and practicing generosity: Some determinants of sharing in children. *Child Development, 41*, 329–354.

BRYAN, J. W., & LURIA, Z. (1978). Sex-role learning: A test of the selective attention hypothesis. *Child Development, 49*, 13–23.

BRYANT, J., CARVETH, R. A., BROWN, D. (1981). Television viewing and anxiety: An experimental examination. *The Journal of Communication, 31*, 106–119.

BUCHER, B., & BOWMAN, E. (1974). The effects of a discriminative cue and an incompatible activity on generalized imitation. *Journal of Experimental Child Psychology, 18*, 22–33.

BUCHWALD, A. M. (1959a). Extinction after acquisition under different verbal reinforcement combinations. *Journal of Experimental Psychology, 57*, 43–48.

BUCHWALD, A. M. (1959b). Experimental alterations in the effectiveness of verbal reinforcement combinations. *Journal of Experimental Psychology, 57*, 351–361.

BUCHWALD, A. M. (1960). Supplementary report: Alteration of the reinforcement value of a positive reinforcer. *Journal of Experimental Psychology, 60*, 416–418.

BUCHWALD, A. M. (1977). Depressive mood and estimates of reinforcement frequency. *Journal of Abnormal Psychology, 86*, 443–446.

BUERKEL-ROTHFUSS, N. L., & MAYES, S. (1981). Soap opera viewing: The cultivation effect. *Journal of Communication, 31*, 108–115.

BUFFORD, R. K. (1971). Discrimination and instructions as factors in the control of non reinforced imitation. *Journal of Experimental Child Psychology, 12*, 35–50.

BULLOCK, D. H. (1979). *Social coordination and children's learning of property words.* Unpublished doctoral dissertation, Stanford University, Stanford, CA.

BULLOCK, D. (1983). Seeking relations between cognitive and social-interactive transitions. In K. W. Fischer (Ed.), *Levels and transitions in children's development. New directions for child development, No. 21* (pp. 97–108). San Francisco: Jossey-Bass.

BULLOCK, D., & MERRILL, L. (1980). The impact of personal preference on consistency through time: The case of childhood aggression. *Child Development, 51*, 808–814.

BULLOCK, D., & NEURINGER, A. (1977). Social learning by following: An analysis. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 25*, 127–135.

BUNGE, M. (1980). *The mind-body problem: A psychological approach.* Oxford: Pergamon.

BURGESS, R. L., BURGESS, J. M., & ESVELDT, K. C. (1970). An analysis of generalized imitation. *Journal of Applied Behavior Analysis, 3*, 39–46.

BURLESON, G. (1973). Modeling: An effective behavior change technique for teaching the blind. *The New Outlook for the Blind, 67*, 433–441.

BURT, R. S. (1980). Models of network structure. *Annual Review of Sociology, 6*, 79–141.

BUSBY, L. J. (1975). Sex-role research on mass media. *Journal of Communication, 25 (4)*, 107–131.

BUSSEY, K. & BANDURA, A. (1984). Gender constancy, social power, and sex-linked modeling. *Journal of Personality and Social Psychology, 47*, 1292–1302.

BUSSEY, K., & PERRY, D. G. (1976). Sharing reinforcement contingencies with a model: A social-learning analysis of similarity effects in imitation research. *Journal of Personality and Social Psychology, 34*, 1168–1176.

BUSSEY, K., & PERRY, D. G. (1977). The imitation of resistance to deviation: Conclusive evidence for an elusive effect. *Developmental Psychology, 13*, 438–445.

BUTLER, R. A. (1954). Incentive conditions which influence visual exploration. Journal of *Experimental Psychology, 48*, 19–23.

BUTLER, R. A. (1958). The differential effect of visual and auditory incentives on the performance of monkeys. *The American Journal of Psychology, 71*, 591–593.

BYRNE, D. (1971). *The attraction paradigm.* New York: Academic Press.

CAIRNS, R. B. (Ed.). (1979). *The analysis of social interactions: Methods, issues, and illustrations.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

CALDER, B.J., & STAW, B. M. (1975). Self-perception of intrinsic and extrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology, 31,* 599–605.

CAMPBELL, A. (1981). *The sense of well-being in America: Recent patterns and trends.* New York: McGraw-Hill.

CAMPBELL, A., GURIN, G., & MILLER, W. E. (1954). *The voter deciders.* Evanston, IL: Row, Peterson.

CAMPBELL, D. J. (1982). Determinants of choice of goal difficulty level: A review of situational and personality influences. *Journal of Ocupational Psychology, 55,* 79–95.

CANNON, W. B. (1945). *The way of an investigator, a scientist's experiences in medical research.* New York: Norton.

CANTOR, J. (1981). Modifying children's eating habits through television ads – Effects of humorous appeals in a field setting. *Journal of Broadcasting, 25,* 37–48.

CANTOR, N. L., & GELFAND, D. M. (1977). Effects of responsiveness and sex of children on adults' behavior. *Child Development, 48,* 232–238.

CANTOR, N., & MISCHEL, W. (1979). Prototypes in person perception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 12, pp. 3–52). New York: Academic Press.

CAPLAN, N. (1970). The new ghetto man: A review of recent empirical studies. *Journal of Social Issues, 26,* 59–73.

CAROLL, J. S. (1978). A psychological approach to deterrence: The evaluation of crime opportunities. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 1512–1520.

CARR, E. G., NEWSOM, C. D., & BINKOFF, J. A. (1976). Stimulus control of self-destructive behavior in a psychotic child. *Journal of Abnormal Child Psychology, 4,* 139–153.

CARROLL, S. J., JR., & TOSI, H. L. (1970). Goal characteristics and personality factors in a management-byobjectives program. *Administrative Science Quarterly, 15,* 295–305.

CARROLL, W. R., & BANDURA, A. (1982). The role of visual monitoring in observational learning of action patterns: Making the unobservable observable. *Journal of Motor Behavior, 14,* 153–]67.

CARROLL, W. R., & BANDURA, A. (1985). Role of timing of visual monitoring and motor rehearsal in observational learning of action patterns. *Journal of Motor Behavior, 17,* 269–281.

CARTER, R. E. (1980). What is Lawrence Kohlberg doing? *Journal of Moral Education, 9,* 88–102.

CARVER, C. S. (1975). Physical aggression as a function of objective self-awareness and attitudes toward punishment. *Journal of Experimental Social Psychology, 11,* 510–519.

CARVER, C. S., & SCHEIER, M. F. (1981). *Attention and self-regulation: A control-theory approach to human behavior.* New York: Springer-Verlag.

CASTRO, L., CAIJIAO DE PEREZ, G., BUSTOS DE ALBANCHEZ, D., & PONCE DE LEON, E. (1983). Feedback properties of "self-reinforcement": Further evidence. *Behavior Therapy, 14,* 672–681.

CASTRO, L., & RACHLIN, H. (1980). Self-reward, self-monitoring, and self-punishment as feedback in weight control. *Behavior Therapy*, 11, 38–48.

CATANIA, C. A. (1975). The myth of self-reinforcement. *Behaviorism, 3*, 192–199.

CATTELL, R. B. (1966). *The scientific analysis of personality.* Chicago: Aldine.

CAUDILL, B. D., & MARLATT, G. A. (1975). Modeling influences in social drinking: An experimental analogue. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 43*, 405–415.

CAUTELA, J. R., FLANNERY, R. B., JR., & HANLEY, S. (1974). Covert modeling: An experimental test. *Behavior Therapy, 5*, 494–502.

CAVIOR, N., & MARABOTTO, C. M. (1976). Monitoring verbal behaviors in a dyadic interaction. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 44*, 68–76.

CERVONE, D. (1985). Randomization test to determine significance levels for microanalytic congruences between self-efficacy and behavior. *Cognitive Therapy and Research, 9*, 357-365.

CERVONE, D., & PEAKE, P. K. (1985a). Anchoring, efficacy, and action: The influence of judgmental heuristics on self-efficacy judgments and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology.*

CERVONE, D., & PEAKE, P. K. (1985b). *Sequence anchoring biases in self-efficacy judgments and performance.* Unpublished manuscript, Stanford University, Stanford, CA.

CHAFFEE, S. H. (1982). Mass media and interpersonal channels: Competitive, convergent, or complementary? In G. Gumpert & R. Cathcart (Eds.), *Inter/Media: Interpersonal communication in a media world* (pp. 57–77). New York: Oxford University Press.

CHAIKEN, J. M. (1978). What is known about deterrent effects of police activities. In J. A. Cramer (Ed.), *Preventing crime* (pp. 109–135). Beverly Hills: Sage.

CHAIKEN, J. M., LAWLESS, M. W., & STEVENSON, K. A. (1974). *The impact of police activity on crime: Robberies on the New York City subway system.* New York: Rand Institute.

CHAMBLISS, C. A., & MURRAY, E. J. (1979a). Cognitive procedures for smoking reduction: Symptom attribution versus efficacy attribution. *Cognitive Therapy and Research, 3*, 91–96.

CHAMBLISS, C. A., & MURRAY, E. J. (1979a). Efficacy attribution, locus of control, and weight loss. *Cognitive Therapy and Research, 3*, 349–354.

CHAMPLISS, T. S. (1977). Self-deception: A reflexive dilemma. *Philosophy*, 52, 281–299.

CHANDLER, M. J., GREENSPAN, S., & BARENBOIM, C. (1973). Judgments of intentionality in response to videotaped and verbally presented moral dilemma: The medium is the message. *Child Development, 44*, 315–320.

CHANOWITZ, B., & LANGER, E. (1980). Knowing more (or less) than you can show: Understanding control through the mindlessness/mindfulness distinction. In. J. Garber & M. E. P. Seligman (Eds.), *Human helplessness: Theory and implications* (pp. 97–129). New York: Academic Press.

CHAPLIN, W. F., & GOLDBERG, L. R. (1984). A failure to replicate the Bem and Allen study of individual differences in cross-situational consistency. *Journal of Personality and Social Psychology, 47*, 1074–1090.

CHARHONNEAU, C., & ROBERT, M. (1977). Observational learning of quantity conservation in relation to the degree of cognitive conflict. *Psychological Reports, 41*, 975–986.

CHARTIER, G. M., & WEISS, R. L. (1974). Comparative test of positive control, negative control, and social power theories of identificatory learning in disadvantaged children. *Journal of Personality and Social Psychology, 29*, 724–730.

CHATTERJEE, B. B., & ERIKSEN, C. W. (1962). Cognitive factors in heart rate conditioning. *Journal of Experimental Psychology, 64*, 272–279.

CHAVES, J. F., & BARBER, T. X. (1974). Cognitive strategies, experimenter modeling, and expectation in the attenuation of pain. *Journal of Abnormal Psychology, 83*, 356–365.

CHEIN, I. (1975). There ought to be a law: But why? *The Journal of Social Issues, 31*, 221–244.

CHEW, P. (1976). *The inner world of the middle-aged man.* New York: Macmillan.

CHEYNE, J. A. (1971). Effects of imitation of different reinforcement combinations to a model. *Journal of Experimental Child Psychology, 12*, 258–269.

CHEYNE, J. A., & WALTERS, R. H. (1970). Punishment and prohibition: Some origins of self control. In T. M. Newcomb (Ed.), *New directions in psychology* (Vol. 4, pp. 281–337). New York: Holt, Rinehart & Winston.

CHITTENDEN, G. E. (1942). An experimental study in measuring and modifying assertive behavior in young children. *Monographs of the Society for Research in Child Development, 7* (I, Serial No. 31).

CHOMSKY, N. (1965). *Aspects of a theory of syntax.* Cambridge, MA: MIT Press.

CHURCH, R. M. (1959). Emotional reactions of rats to the pain of others. *Journal of Comparative and Physiological Psychology, 52*, 132–134.

CHURCHILL, R. P. (1983). Nuclear arms as a philosophical and moral issue. The *Annals of the American Academy of Political and Social Science, 469*, 46–57.

CIMINERO, A. R., & STEINGARTEN, K. A. (1978). The effects of performance standards on self-evaluation and self-reinforcement in depressed and nondepressed individuals. *Cognitive Therapy and Research, 2*, 179–182.

CLANCEY, W. M. (1984). Methodology for building an intelligent tutoring system. In W. Kintsch, P. Miller, & W. Polson (Eds.), *Method and tactics in cognitive* science (pp. 920–1066). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

CLARK, B. S. (1965). *The acquisition and extinction of peer imitation in children. Psychonomic Science*, 2, 147–148.

CLARK, E. (1973). What's in a word? On the child's acquisition of semantics in his first language. In T. E. Moore (Ed.), *Cognitive development and the acquisition of language* (pp. 65–110). New York: Academic Press.

CLARK, E. V., & HECHT, B. F. (1983). Comprehension, production and language acquisition. *Annual Review of Psychology, 34*, 325–350.

CLARK, H. H. (1983). Making sense of nonce sense. In G.B. Flores d'Arcais & R. J. Jarvella (Eds.), *The process of language understanding* (pp. 297–331). New York: Wiley.

CLARK, L. V. (1960). Effect of mental practice on the development of a certain motor skill. *Research Quarterly, 31*, 560–569.

CLARK, M. S., & ISEN, A. M. (1982). Toward understanding the relationship between feeling states and social behavior. In A. H. Hastorf & A. M. Isen (Eds.), *Cognitive social psychology* (pp. 73–108). New York: Elsevier North Holland.

CLASTER, D. S. (1967). Comparison of risk perception between delinquents and non-delinquents. *The Journal of Criminal Law, Criminology and Police Science, 58*, 80–86.

CLECKLEY, H. (1964). *The mask of sanity* (4th ed.), St. Louis, MO: Mosby.

COATES, B., & HARTUP, W. W. (1969). Age and verbalization in observational learning. *Developmental Psychology, 1*, 556–562.

COATES, T. J., & THORESEN, C. E. (1979). Behavioral self-control and educational practice: Or do we really need self-control. In D. Berliner (Ed.), *Review of Research in Education* (Vol. 7, pp. 3–45). Washington, DC: American Educational Research Association.

CODD, J. A. (1977). Some conceptual problems in the cognitive developmental approach to morality. *Journal of Moral Education, 6*, 147–157.

COHEN, C. E., & EBBESEN, E. B. (1979). Observational goals and schema activation: A theoretical framework for behavior perception. *Journal of Experimental Social Psychology, 15*, 305–329.

COHEN, J. (1983). Incapacitation as a strategy for crime control: Possibilities and pitfalls. In M. Tonry & N. Morris (Eds.), *Crime and justice: An annual review of research* (Vol. 5, pp. 1–84). Chicago: University of Chicago Press.

COHEN, L. B., & SALAPATEK, P. (1975). *Infant perception: From sensation to cognition: Vol. 1. Basic visual processes.* New York: Academic Press.

COLBY, A., KOHLBERG, L., GIBBS, J., & LIEBERMAN, M. (1983). A longitudinal study of moral judgment. *Monographs of the Society for Research in Child Development, 38* (1–2, Serial No. 200).

COLEMAN, J. S., KATZ, E., & MENZEL, H. (1966). *Medical innovation: A diffusion study.* New York: Bobbs-Merrill.

COLLETTI, G., SUPNICK, J. A., & PAYNE, T. J. (1985). The smoking self-efficacy questionnaire (SSEQ): Preliminary scale development and validation. *Behavioral Assessment, 7*, 249-260.

COLLINS, J. L. (1982, March). *Self-efficacy and ability in achievement behavior.* Paper presented at the annual meeting of the American Educational Research Association, NY.

COMSTOCK, G., CHAFFEE, S., KATZMAN, N., McCombs, M., & ROBERTS, D. (1978). *Television and human behavior.* New York: Columbia University Press.

COMSTOCK, G. A., & RUBINSTEIN, E. A. (Eds.) (1972). *Television and social behavior: Media amtent and control* (Vol. 1). Washington, DC: U.S. Government Printing Office.

CONDIOTTE, M. M., & LICHTENSTEIN, E. (1981). Selfefficacy and relapse in smoking cessation programs. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 49*, 648–658.

CONDRY, J. (1977). Enemies of exploration: Selfinitiated versus other-initiated learning. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*, 459–477.

COOK, M., MINEKA, S., WOLKENSTEIN, B., & LAITSCH, K. (1985). Observational conditioning of snake fear in unrelated rhesus monkeys. *Journal of Abnormal Psychology, 94*, 591–610.

COOK, P. J. (1977). Punishment and crime: A critique of current findings concerning the preventive effects of punishment. *Law and Contemporary Problems, 41*, 164–204.

COOK, P. J. (1980). Research in criminal deterrence: Laying the groundwork for the second decade. In N. Morris & M. Tomy (Eds.), *Crime and justice: Annual review of research* (Vol. 2, pp. 211–268). Chicago: University of Chicago Press.

COOK, R. E. (1970). Relation of achievement motivation and attribution to self-enforcement (Doctoral dissertation, University of California, Los Angeles). *Dissertation Abstracts International, 31*, 1560B. (University Microfilms No. 70–15, 938).

COOLEY, C. H. (1902). *Human nature and the social order.* New York: Scribner's.

COONEY, N. L., KOPEL, S. A., & McKEON, P. (1982). *Controlled relapse training and self-efficacy in ex-smokers.* Paper presented at the annual meeting of the American Psychological Association, Washington, D.C.

COOPER, T., DETRE, T., & WEISS, S. M. (1981). Coronary prone behavior and coronary heart disease: A critical review. *Circulation, 63,* 1119–1215.

COOPERSMITH, S. (1967). *The antecedents of self-esteem.* San Francisco: Freeman.

CORBIN, C. (1972). Mental practice. In W. Morgan (Ed.), *Ergogenic aids and muscular performance* (pp. 93–118). New York: Academic Press.

CORDUA, G. D., MCGRAW, K. O., & DRABMAN, R. S. (1979). Doctor or nurse: Children's perceptions of sex typed occupations. *Child Development, 50,* 590–593.

COWAN, P. A., LANGER, J., HEAVENRICH, J., & NATHANSON, M. (1969). Social learning and Piaget's cognitive theory of moral development. *Journal of Personality and Social Psychology, 11,* 261–274.

COULTER, J. (1983). Rethinking cognitive theory. New York: St. Martin's.

COURTNEY, A. E., & WHIPPLE, T W. (1974). Women in TV commercials. *The journal of Communication, 24,* 110–118.

COURTRIGHT, J. A., & COURTRIGHT, I. C. (1976). Imitative modeling as a theoretical base for instructing language-disordered children. *Journal of Speech and Hearing Research, 19,* 655–663.

COVINGTON, M. V., & OMELICH, C. L. (1979). Are causal attributions causal? A path analysis of the cognitive model of achievement motivation. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 1487–1504.

COYNE, J. C. (1976a). Depression and the response of others. *Journal of Abnormal Psychology, 85,* 186–193.

COYNE, J. C. (1976b). Toward an interactional description of depression. *Psychiatry, 39,* 28–40.

COYNE, J. C. (1982). A critique of cognitions as causal entities with particular reference to depression. *Cognitive Therapy and Research, 6,* 3–13.

COYNE, J. C., & GOTLIB, I. H. (1983). The role of cognition in depression: A critical appraisal. *Psychological Bulletin, 94,* 472–505.

CRAIG, K. D. (1967). Vicarious reinforcement and non instrumental punishment in observational learning. *Journal of Personality and Social Psychology, 7,* 172–176.

CRAIG, K. D. (1978). Social modeling inHuences on pain. In R. A. Sternbach (Ed.), *The psychology of pain* (pp. 73–109). New York: Raven.

CRAIG, K. D. (1983). A social learning perspective on pain experience. In M. Rosenbaum, C. M. Franks, & Y. Jaffe (Eds.), *Perspectives on behavior therapy in the eighties,* (pp. 311–327). New York: Springer.

CRAIG, K. D., BEST, H., & WARD, L. (1975). Social modeling influences on psycho-physical judgments of electrical stimulation. *Journal of Abnormal Psychology, 84,* 366–373.

CRAIG, K. D., & LOWERY, H. J. (1969). Heart-rate components of conditioned vicarious autonomic responses. *Journal of Personality and Social Psychology, 11,* 381–387.

CRAIG, K. D., & NEIDERMAYER, H. (1974). Autonomic correlates of pain thresholds influenced by social modeling. *Journal of Personality and Social Psychology, 29,* 246–252.

CRAIG, K. D., & PRKACHIN, K. M. (1978). Social modeling influences on sensory decision theory and psychophysiological indexes of pain. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 805–815.

CRAIG, K. D., & WEINSTEIN, M. S. (1965). Conditioning vicarious affective arousal. *Psychological Reports, 17*, 955–963.

CRANDALL, V. C. (1963). Reinforcement effects of adult reactions and non reactions on children's achievement expectations. *Child Development, 34*, 335–354.

CRANDALL, V. C. (1978, August). Expecting sex differences and sex differences in expectancies: A developmental analysis. In *Role of belief systems in the production of sex differences*. Symposium presented at the meeting of the American Psychological Association, Toronto.

CRANDALL, V. C., GOOD, S., & CRANDALL, V. J. (1964). Reinforcement effects of adult reactions and nonreactions on children's achievement expectations: A replication study. *Child Development, 35*, 485–497.

CRASKE, M. G., & CRAIG, K. D. (1984). Musical performance anxiety: The three-systems model and self-efficacy theory. *Behaviour Research and Therapy, 22*, 267–280.

CRAWFORD, T., & NADITCH, M. (1970). Relative deprivation, powerlessness, and militancy: The psychology of social protest. *Psychiatry, 33*, 208–223.

CROOKS, J. L. (1967). *Observational learning of fear in monkeys*. Unpublished manuscript, University of Pennsylvania.

CRUNDALL, I., & FODDY, M. (1981). Vicarious exposure to a task as a basis of evaluative competence. *Social Psychology Quarterly, 44*, 331–338.

CSIKSZENTMIHALYI, M. (1975). *Beyond boredom and anxiety*. San Francisco: Josey-Bass.

CSIKSZENTMIHALYI, M. (1979). Intrinsic rewards and emergent motivation. In M. R. Lepper & D. Greene (Eds.), *The hidden costs of reward* (pp. 205–216). Morristown, NJ: Erlbaum.

CUMMINGS, L. L., SCHWAB, D. P., & ROSEN, M. (1971). Performance and knowledge of results as determinants of goal setting. *Journal of Applied Psychology, 55*, 526–530.

DARLEY, J. M. (1978/79). Energy conservation techniques as innovations, and their diffusion. *Energy and Buildings, 1*, 339–343.

DARLEY, J. M., KLOSSON, E. C., & ZANNA, M. P. (1978). Intentions and their contexts in the moral judgments of children and adults. *Child Development, 49*, 66–74.

DAS, J. P., & NANDA, P. C. (1963). Mediated transfer of attitudes. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 66*, 12–16.

DAVIDSON, E. S., & SMITH, W. P. (1982). Imitation, social comparison and self-reward. *Child Development, 53*, 928–932.

DAVIDSON, P., & BUCHER, B. (1978). Intrinsic interest and extrinsic reward: The effects of a continuing token program on continuing nonconstrained preference. *Behavior Therapy, 9*, 222–234.

DAVIS, F. W., & YATES, B. T. (1982). Self-efficacy expectancies versus outcome expectancies as determinants of performance deficits and depressive affect. *Cognitive Therapy and Research, 6*, 23–35.

DAWES, R. M., & CORRIGAN, B. (1974). Linear models in decision making. *Psychological Bulletin, 81*, 95–106.

DAWSON, M. E. (1966). *Comparison of classical conditioning and relational learning.* Unpublished master's thesis, University of Southern California, Los Angeles.

DAWSON, M. E. (1973). Can classical conditioning occur without contingency learning? A review and evaluation of the evidence. *Psychophysiology, 10*, 82–86.

DAWSON, M. E., & BIFERNO, M. A. (1973). Concurrent measurement of awareness and electrodermal classical conditioning. *Journal of Experimental Psychology, 101*, 55–62.

DAWSON, M. E., & FUREDY, J. J. (1976). The role of awareness in human differential autonomic classical conditioning: The necessary-gate hypothesis. *Psychophysiology, 13*, 50–53.

DAWSON, M. E., & REARDON, P. (1973). Construct validity of recall and recognition postconditioning measures of awareness. *Journal of Experimental Psychology, 98*, 308–315.

DAY, W. F., JR. (1976). Contemporary behaviorism and the concept of intention. In W. J. Arnold (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation* (Vol. 23, pp. 65–131). Lincoln: University of Nebraska Press.

DAY, W. F., JR. (1977). On the behavioral analysis of self-deception and self-development. In T. Mischel (Ed.), *The self: Psychological and philosophical issues* (pp. 224–249). Oxford: Blackwell.

DE ALACRON, R. (1969). The spread of heroin abuse in a community. *Bulletin on Narcotics, 21*, 17–22.

DEBUS, R. L. (1970). Effects of brief observation of model behavior on conceptual tempo of impulsive children. *Developmental Psychology, 2*, 22–32.

DECHARMS, R. (1978). *Personal causation: The internal affective determinants of behavior.* New York: Academic Press.

DECI, E. L. (1975). *Intrinsic motivation.* New York: Plenum.

DECI, E. L., & RYAN, R. M. (1980). The empirical exploration of intrinsic motivational processes. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 13, pp. 39–80). New York: Academic Press.

DECKER, P. J. (1982). The enhancement of behavior modeling training of supervisory skills by the inclusion of retention processes. *Personnel Psychology, 35*, 323–332.

DEL REY, P. (1971). The effects of video-taped feedback on form, accuracy, and latency in an open and closed environment. *Journal of Motor Behavior, 3*, 281–287.

DEMBO, M. H., & GIBSON, S. (1985). Teachers' sense of efficacy: An important factor in school improvement. *Elementary School Journal.*

DEMENT, W. C. (1976). *Some must watch while some must sleep.* San Francisco: San Francisco Book.

DEMONBREU, B. G., & CRAIGHEAD, W. E. (1977). Distortion of perception and recall of positive and neutral feedback in depression. *Cognitive Therapy and Research, 4*, 311–329.

DENNEY, D. R. (1975). The effects of exemplary and cognitive models and self-rehearsal on children's interrogative strategies. *Journal of Experimental Child Psychology, 19*, 476–488.

DENNEY, N. W., & DENNEY, D. R. (1974). Modeling effects on the questioning strategies of the elderly. *Developmental Psychology, 10*, 458.

DENNEY, N. W., & DUFFY, D. M. (1974). Possible environmental causes of stages in moral reasoning. *The Journal of Genetic Psychology, 125*, 277–284.

DESILVA, P., RACHMAN, S., & SELIGMAN, M. E. P. (1977). Prepared phobias and obsessions: Therapeutic outcome. *Behaviour Research and Therapy, 15*, 65–77.

DEVILLIERS, J. G. (1980). The process of rule learning in child speech – A new look. In K. E. Nelson (Ed.), *Children's language* (Vol. 2, pp. 1–44). New York: Gardner.

DEVINS, G. M., BINIK, Y. M., GORMAN, P., DATTEL, M., McCLOSKEY, B., OSCAR, G., & BRIGGS, J. (1982). Perceived self-efficacy, outcome expectations, and negative mood states in end-stage renal disease. *Journal of Abnormal Psychology, 91*, 241–244.

DICLEMENTE, C. C. (1981). Self-efficacy and smoking cessation maintenance: A preliminary report. *Cognitive Therapy and Research, 5*, 175–187.

DICLEMENTE, C. C., PROCHASKA, J. O., & GILBERTINI, M. (1985). Self-efficacy and the stages of self-change of smoking. *Cognitive Therapy and Research.*

DIENER, E. (1977). Deindividuation: Causes and consequences. *Social Behavior and Personality, 5*, 143–156.

DIENER, E. (1980). Deindividuation: The absence of self-awareness and self-regulation in group members. In P. Paulus (Ed.), *The psychology of group influence* (pp. 209–244). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

DIENER, E., & DEFOUR, D. (1978). Does television violence enhance program popularity? *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 333–341.

DIENER, E., DINEEN, J., ENDRESEN, K., BEAMAN, A. L., & FRASER, S. C. (1975). Effects of altered responsibility, cognitive set, and modeling on physical aggression and deindividuation. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*, 328–337.

DIPBOYE, R. L. (1977). Alternative approaches to deindividuation. *Psychological Bulletin, 84*, 1047-1075.

DITRICHS, R., SIMON, S., & GREENE, B. (1967). Effect of vicarious scheduling on the verbal conditioning of hostility in children. *Journal of Personality and Social Psychology, 6*, 71–78.

DOCKSTADER, S. L. (1977, August). *Performance standards and implicit goal setting: Field testing Locke's assumption.* Paper presented at the meeting of the American Psychological Association, San Francisco.

DOLLARD, J., & MILLER, N. E. (1950). *Personality and psychotherapy.* New York: McGraw-Hill.

DOLLINGER, S. J., & THELEN, M. H. (1978). Overjustification and children's intrinsic motivation: Comparative effects of four rewards. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 1259–1269.

DOMINICK, J. R., & GREENBERG, B. S. (1972). Attitudes toward violence: The interaction of television, family attitudes and social class. In G. A. Comstock & E. A. Rubinstein (Eds.), *Television and social behavior: Vol. 3. Television and adolescent aggressiveness* (pp. 314–335). Washington, DC: U.S. Government Printing Office.

DONCHIN, E., & COHEN, L. (1967). Averaged evoked potentials and intramodality selective attention. *Electroencephalography and Clinical Neurophysiology, 22*, 537–546.

DONNERSTEIN, E. (1980). Aggressive erotica and violence against women. *Journal of Personality and Social Psychology, 39*, 269–277.

DONNERSTEIN, E. (1983). Erotica and human aggression. In R. Geen & E. Donnerstein (Eds.), *Aggression: Theoretical and empirical reviews* (Vol. 2, pp. 127–154). New York: Academic Press.

DONNERSTEIN, E., & BERKOWITZ, L. (1981). Victim reactions in aggressive erotic films as a factor in violence against women. *Journal of Personality and Social Psychology, 41*,710–724.

DOOB, A. N., & MACDONALD, G. E. (1979). Television viewing and fear of victimization: Is the relationship causal? *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 170–179.

DORR, D., & FEY, S. (1974). Relative power of symbolic adult and peer models in the modification of children's moral choice behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 335–341.

DOWNS, G. W., JR., & MOHR, L. B. (1979). Toward a theory of innovation. *Administration & Society, 10*, 379–408.

DOWRICK, P. W. (1983). Self modelling. In P. W. Dowrick & S. J. Biggs (Eds.), *Using video: Psychological and social applications* (pp. 105–124). London: Wiley.

DRABMAN, R. S., SPITALNIK, R., & O'LEARY, K. D. (1973). Teaching self-control to disruptive children. *Journal of Abnormal Psychology, 82*, 10–16.

DUBANOSKI, R. A. (1967). *Imitation as a function of role appropriateness of behavior and response consequences to the model.* Unpublished manuscript, University of Iowa, Iowa City.

DUBANOSKI, R. A. (1972). An empirical test of Mowrer's theory of imitation. *Psychonomic Science, 28*, 203–204.

DUBANOSKI, R. A., & PARTON, D. A. (1971). Imitative aggression in children as a function of observing a human model. *Developmental Psychology, 4*, 489.

DUBBERT, P. M., & WILSON, G. T. (1984). Goal-setting and spouse involvement in the treatment of obesity. *Behaviour Research and Therapy, 22*, 227–242.

DUCKWORTH, E. (1979). Either we're too early and they can't learn it or we're too late and they know it already: The dilemma of "Applying Piaget". *Harvard Educational Review, 49*, 297–312.

DUFFY, E. (1962). *Activation and behavior.* New York: Wiley.

DULANY, D. E. (1968). Awareness, rules, and propositional control: A confrontation with S–R behavior theory. In T. R. Dixon & D. L. Horton (Eds.), *Verbal behavior and general behavior theory* (pp. 340–387). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

DULANY, D. E. (1974). On the support of cognitive theory in opposition to behavior theory: A methodological problem. In W. B. Weimer & D. S. Palermo (Eds.), *Cognition and the symbolic processes* (pp. 43–56). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

DULANY, D. E., JR., & ERIKSEN, C. W. (1959). Accuracy of brightness discrimination as measured by concurrent verbal responses and GSRs. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 59*, 418–423.

DULANY, D. E., JR., & O'CONNELL, D. C. (1963). Does partial reinforcement dissociate verbal rules and the behavior they might be presumed to control? *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 2*, 361-372.

DUNCKER, K. (1938). Experimental modification of children's food preferences through social suggestion. *Journal of Abnormal Social Psychology, 33*, 489–507.

DUPONT, R. L., & GREENE, M. H. (1973). The dynamics of a heroin addiction epidemic. *Science, 181*, 716–722.

DUSH, D. M., HIRT, M. L., & SCHROEDER, H. (1983). Self-statement modification with adults: A metaanalysis. *Psychological Bulletin, 94*, 408–422.

DWECK, C. S., DAVIDSON, W., NELSON, S., & ENNA, B. (1978). Sex differences in learned helplessness: II. The contingencies of evaluative feedback in the classroom; III. An experimental analysis. *Developmental Psychology, 14*, 268–276.

DWECK, C. S., & ELLIOTT, E. S. (1983). Achievement motivation. In P. H. Mussen (Ed.), *Handbook of child psychology* (4th ed., Vol. 4, pp. 644–691). New York: Wiley.

DWECK, C. S., & GOETZ, T. E. (1978). Attributions and learned helplessness. In J. Harvey, W. Ickes, & R. Kidd (Eds.), *New directions in attribution research* (Vol. 2, pp. 157–179). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

DYSINGER, W. S., & RUCKMICK, C. A. (1933). The emotional responses of children to the motion-picture situation. New York: Macmillan.

D'ZURILLA, T. J., & GOLDFRIED, M. R. (1971). Problem solving and behavior modification. *Journal of Abnormal Psychology, 78*, 107–126.

EARLEY, P. C. (1986). Supervisors and shop stewards as sources of contextual information in goal setting: A comparison of the U.S. with England. *Journal of Applied Psychology, 71*, 111–117.

EDWARDS, N. L. (1968). Aggressive expression under threat of retaliation. *Dissertation Abstracts, 28*, 3470B (University Microfilms No. 68–00922).

EGGER, M. D., & MILLER, N. E. (1963). When is reward reinforcing? An experimental study of the information hypothesis. *Journal of Comparative and Physiological Psychology, 56*, 132–137.

EHRLICH, I. (1973). Participation in illegitimate activities: A theoretical and empirical investigation. *Journal of Political Economy, 81*, 521–565.

EHRLICH, I. (1975a). The deterrent effect of capital punishment: Question of life or death. *American Economic Review, 65*, 397–417.

EHRLICH, I. (1975b). Deterrence: Evidence and inference. *The Yale Law Journal, 85*, 209–227.

EHRLICH, I. (1979). The economic approach to crime: A preliminary assessment. In S. Messinger & E. Bittner (Eds.), *Criminology review yearbook* (pp. 25–60). Beverly Hills: Sage.

EIMAS, P. D. (1970). Effects of memory aids on hypothesis behavior and focusing in young children and adults. *Journal of Experimental Child Psychology, 10*, 319–336.

EINHORN, H. J., & HOGARTH, R. M. (1978). Confidence in judgment: Persistence of the illusion of validity. *Psychological Review, 85*, 395–416.

EINHORN, H. J., & HOGARTH, R. M. (1981). Behavioral decision theory: Processes of judgment and choice. *Annual Review of Psychology, 32*, 53–88.

EISENBERGER, R. (1972). Explanation of rewards that do not reduce tissue needs. *Psychological Bulletin, 77*, 319–339.

EISLER, R. M., BLANCHARD, E. B., FITTS, H., & WILLIAMS, J. G. (1978). Social skill training with and without modeling for schizophrenic and nonpsychotic hospitalized psychiatric patients. *Behavior Modification, 2*, 147–172.

EKMAN, P. (1973). Cross-cultural studies of facial expression. In P. Ekman (Ed.), *Darwin and facial expression* (pp. 169–222). New York: Academic Press.

EKMAN, P. (1982). *Emotion in the human face.* Cambridge, England: Cambridge University Press.

EKMAN, P., KRASNER, L., & ULLMANN, L. P. (1963). Interaction of set and awareness as determinants of response to verbal conditioning. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 387–389.

EKMAN, P., LEVENSON, R. W., & FRIESEN, W. V. (1983). Autonomic nervous system activity distinguishes among emotions. *Science, 221*, 1208– 1210.

EKMAN, P., LIEBERT, R. M., FRIESEN, W. V., HARRISON, R., ZLATCHIN, C., MALMSTROM, E. J., & BARON, R. A. (1972). Facial expressions of emotion while watching televised violence as predictors of subsequent aggression. In G. A. Comstock. E. A. Rubinstein, & J. P. Murray (Eds.), *Television and social behavior. Reports and papers: Vol. 5. Television's effects. Further explorations* (pp. 22–58). Washington, DC: Department of Health, Education and Welfare.

EKMAN, P., & OSTER, H. (1979). Facial expressions of emotion. *Annual Review of Psychology, 30*, 527–554.

ELDER, G. H. (1981). History and the life course. In D. Bertaux (Ed.), *Biography and society: The life history approach in the social sciences* (pp. 77–115). Beverly Hills: Sage.

ELKIN, F., & WESTLEY, W. A. (1955). The myth of adolescent culture. *American Sociological Review, 20*, 680–684.

ELLIS, A. (1973). *Humanistic psychotherapy.* New York: McGraw-HilI.

ELLIS, A., & GRIEGER, R. (Eds.). (1978). *Handbook of rational-emotive therapy.* New York: Springer.

ELLIS, A., & LANE, W. C. (1963). Structural supports for upward mobility. *American Sociological Review, 28*, 743–756.

ELLSWORTH, P. (1978). *Attitudes toward capital punishment: From application to theory.* Unpublished manuscript, Yale University, New Haven.

EMMELKAMP, P. M. G., KUIPERS, A. C. M., & EGGERAAT, J. B. (1978). Cognitive modification versus prolonged exposure *in vivo* – Comparison with agoraphobics as subjects. *Behaviour Research and Therapy, 16*, 33–42.

EMMELKAMP, P. M. G., & MERSCH, P. P. (1982). Cognition and exposure *in vivo* in the treatment of agoraphobia: Short-term and delayed effects. *Cognitive Therapy and Research, 6*, 77–90.

EMMELKAMP, P. M. G., VAN DER HELM, M., VAN ZANGEN, B. L., & PLOCHG, I. (1980). Treatment of obsessive compulsive patients: The contribution of selfinstructional training to the effectiveness of exposure. *Behaviour Research and Therapy, 18*, 61–66.

EMMERICH, W. (1959). Parental identification in young children. *Genetic Psychology Monographs, 60*, 257–308.

ENDLER, N. S., & MAGNUSSON, D. (Eds.). (1976). *Interactional psychology and personality.* Washington, DC: Hemisphere.

ENGLIS, B. G., VAUGHAN, K. B., & LANZETTA, J. T. (1982). Conditioning of counter-empathetic emotional responses. *Journal of Experimental Social Psychology, 18*, 375–391.

ENGLISH, H. B. (1929). Three cases of the "conditioned fear response". *The Journal of Abnormal and Social Psychology, 24*, 221–225.

ENZLE, M. E., & LOOK, S. C. (1979). *Self versus other reward administration and the overjustification effect.* Paper presented at the meeting of the American Psychological Association, New York.

ENZLE, M. E., & ROSS, J. M. (1978). Increasing and decreasing intrinsic interest with contingent rewards: A test of cognitive evaluation theory. *Journal of Experimental Social Psychology, 14*, 588–597.

EPSTEIN, S. (1983). The stability of behavior across time and situations. In R. Zucker, J. Aronoff, & A. I. Rabin (Eds.), *Personality and the prediction of behavior* (pp. 209–268). San Diego, CA: Academic Press.

ERASMUS, C. J. (1961). *Man takes control.* Minneapolis: University of Minnesota Press.

EREZ, M., & ZIDON, I. (1984). Effect of goal acceptance on the relationship of goal difficulty to performance. *Journal of Applied Psychology, 69*, 69–78.

ERICKSON, M. L., & GIBBS, J. P. (1976). Further findings on the deterrence question and strategies for future research. *Journal of Criminal Justice, 4*, 175–190.

ERICKSON, M. L., GIBBS, J. P., & JENSEN, G. F. (1977). The deterrence doctrine and the perceived certainty of legal punishments. *American Sociological Review, 42*, 305–317.

ERICSSON, K. A., & SIMON, H. A. (1980). Verbal reports as data. *Psychological Review, 87*, 215–251.

ERIKSEN, C. W. (1958). Unconscious processes. In M. R. Jones (Ed.), *Nebraska symposium on motivation* (pp. 169–227). Lincoln: University of Nebraska Press.

ERIKSEN, C. W. (1960). Discrimination and learning without awareness: A methodological survey and evaluation. *Psychological Review, 67*, 279–300.

ERVIN, S. M. (1964). Imitation and structural change in children's language. In E. H. Lenneberg (Ed.), *New directions in the study of language* (pp. 163–189). Cambridge, MA: MIT Press.

ERWIN, E. (1980). Psychoanalysis: How firm is the evidence? *Nous, 14*, 443–456.

ESTES, W. K. (1971). Reward in human learning: Theoretical issues and strategic choice points. In R. Glaser (Ed.), *The nature of reinforcement* (pp. 16–36). New York: Academic Press.

ESTES, W. K. (1972). Reinforcement in human behavior. *American Scientist, 60*, 723–729.

ESTES, W. K. (1976). The cognitive side of probability learning. *Psychological Review, 83*, 37–64.

EVANS, F. J. (1974). The placebo response in pain reduction. In J. J. Bonica (Ed.), *Advances in neurology* (Vol. 4, pp. 289–296). New York: Raven.

EVANS, M. A. (1985). Self-initiated speech repairs: A reflection of communicative monitoring in young children. *Developmental Psychology*, 21, 365–371.

EVANS, R. I., ROZELLE, R. M., MAXWELL, S. E., RAINES, B. E., DILL, C. A., GUTHRIE, T. J., HENDERSON, A. H., & HILL, P. C. (1981). Social modeling films to deter smoking in adolescents: Results of a three-year field investigation. *Journal of Applied Psychology, 66*, 399–414.

EWART, C. K., TAYLOR, C. B., REESE, L. B., & DEBUSK, R. F. (1983). Effects of early post-myocardial infarction exercise testing on self-perception and subsequent physical activity. *American Journal of Cardiology, 51*, 1076–1080.

EYSENCK, H. J., & WILSON, G. D. (1973). *The experimental study of Freudian theories.* London: Methuen.

FAGAN, J. F., & SINGER, L. T. (1979). The role of simple feature differences in infants' recognition of faces. *Infant Behavior and Development, 2*, 39–45.

FAGOT, B. I. (1977). Consequences of moderate crossgender behavior in preschool children. *Child Development*, 48, 902–907.

FAIRWEATHER, G. W., SANDERS, D. H., CRESSLER, D. L., & MAYNARD, H. (1969). Community life for the mentally ill: An alternative to institutional care. Chicago: Aldine.

FAIRWEATHER, G. W., SANDERS, D. H., TORNATZKY, L. G., & HARRIS, R. N., JR. (1974). *Creating change in mental health organizations.* New York: Pergamon.

FALMAGNE, R. J. (1975). Reasoning: Representation and process in children and adults. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

FARBER, I. E. (1963). The things people say to themselves. *American Psychologist, 18,* 185–197.

FARQUHAR, J. W. *et al.* (1984). The Stanford Five City Project: An overview. In J. D. Matarazzo, S. M. Weiss, J. A. Herd, N. E. Miller, & S. M. Weiss, (Eds.), *Behavioral health: A handbook of health enhancement and disease prevention* (pp. 1154–1165). Silver Spring, MD: Wiley.

FARQUHAR, J. W., MACCOBY, N., WOOD, P. D., ALEXANDER, J. K., BREITROSE, H., BROWN, B. W., JR., HASKELL, W. L., McALISTER, A. L., MEYER, A. J., NASH, J. D., & STERN, M. P. (1977, June). Community education for cardiovascular health. *Lancet,* pp. 1192–1195.

FARR, J. L. (1976a). Task characteristics, reward contingency, and intrinsic motivation. *Organizational Behavior and Human Performance, 16,* 294–307.

FARR, J. L. (1976b). Incentive schedules, productivity, and satisfaction in work groups: A laboratory study. *Organizational Behavior and Human Performance, 17,* 159–170.

FARR, J. L., VANCE, R. J., & McINTYRE, R. M. (1977). Further examinations of the relationship between reward contingency and intrinsic motivation. *Organizational Behavior and Human Performance, 20,* 31–53.

FEATHER, N. T. (Ed.). (1982). Expectations and actions: *Expectancy-value models in psychology.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

FECTEAU, G. W., & STOPPARD, M. M. (1983, December). *The generalization of self-efficacy to a cognitive-behavioural treatment for speech anxiety and the verbal persuasion source of efficacy information.* Paper presented at the annual meeting of the American Association of Behavior Therapy, Washington, DC.

FEILD, H. S. (1978). Attitudes toward rape: A comparative analysis of police, rapists, crisis counselors, and citizens. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 156–179.

FEIGENBAUM, E. A. (1977). The art of artificial intelligence: I. Themes and case studies of knowledge engineering. *Proceedings of the Fifth International joint Conference of Artificial Intelligence, 2,* 1014–1029.

FEINGOLD, B. D., & MAHONEY, M. J. (1975). Reinforcing effects on intrinsic interest: Undermining the over justification hypothesis. *Behavior Therapy, 6,* 367–377.

FEINMAN, S. (1982). Social referencing in infancy. *Merrill-Palmer Quarterly, 28,* 445–470.

FELDMAN, D. H. (1980). *Beyond universals in cognitive development.* Norwood, NJ: Ablex.

FELIXBROD, J. J., & O'LEARY, K. D. (1973). Effects of reinforcement on children's academic behavior as a function of self-determined and externally imposed contingencies. *Journal of Applied Behavior Analysis, 6,* 241–250.

FELIXBROD, J. J., & O'LEARY, K. D. (1974). Self-determination of academic standards by children. *Journal of Educational Psychology, 66,* 845–850.

FELTZ, D. L. (1982). Path analysis of the causal elements in Bandura's theory of self-efficacy and an anxietybased model of avoidance behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 42*, 764–781.

FELTZ, D. L., & ALBRECHT, R. R. (1985). The influence of self-efficacy on approach/avoidance of a highavoidance motor task. In J. H. Humphrey & L. Vander Velden (Eds.), *Current research in the psychology/sociology of sport* (Vol. 1). Princeton, NJ: Princeton Book Company.

FELTZ, D. L., & LANDERS, D. M. (1983). Effects of mental practice on motor skill learning and performance: A metaanalysis. *Journal of Sport Psychology, 5*, 25–57.

FELTZ, D. L., LANDERS, D. M., & RAEDER, U. (1979). Enhancing self-efficacy in high avoidance motor tasks: A comparison of modeling techniques. *Journal of Sport Psychology, 1*, 112–122.

FENIGSTEIN, A. (1979). Does aggression cause a preference for viewing media violence? *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 2307–2317.

FENSON, L., & RAMSAY, D. S. (1981). Effects of modeling action sequences on the play of twelve-, fifteen-, and nineteen-month-old children. *Child Development, 52*, 1028–1036.

FERGUSON, J. M., TAYLOR, C. B., & WERMUTH, B. (1978). A rapid behavioral treatment for needle phobics. *The Journal of Nervous and Mental Disease, 166*, 294–298.

FERSTER, C. B., & SKINNER, B. F. (1957). *Schedules of reinforcement.* New York: Appleton.

FESHBACH, N. D., & FESHBACH, S. (1969). The relationship between empathy and aggression in two age groups. *Developmental Psychology, 1*, 102–107.

FESTINGER, L. (1942). A theoretical interpretation of shifts in level of aspiration. *Psychological Review*, 49, 235–250.

FESTINGER, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations, 7*, 117–140.

FESTINGER, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance.* Evanston, IL: Row, Peterson.

FIELD, T. M., WOODSON, R., GREENBERG, R., & COHEN, D. (1982). Discrimination and imitation of facial expressions by neonates. *Science, 218*, 179–181.

FINGARETTE, H. (1969). *Self-deception.* New York: Humanities Press.

FINKELSTEIN, N. W., & RAMEY, C. T. (1977). Learning to control the environment in infancy. *Child Development, 48*, 806–819.

FIORINA, M. P. (1980). The decline of collective responsibility in American politics. *Daedalus, 109* (3), 25–45.

FISCHER, K. W. (1983). Illuminating the processes of moral development. *Monographs of the Society for Research in Child Development, 38* (1–2, Serial No. 200).

FISHBEIN, M. (Ed.). (1967). *Readings in attitude theory and measurement.* New York: Wiley.

FISHBEIN, M., & AJZEN, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research.* Reading, MA: Addison-Wesley.

FISHER, W. A., & BYRNE, D. (1978). Individual differences in affective, evaluative, and behavioral responses to an erotic film. *Journal of Applied Social Social Psychology, 8*, 355–365.

FISKE, D. W., & MADDI, S. R. (Eds.). (1961). Functions of varied experience. Homewood, IL: Dorsey.

FLAVELL, J. H. (1968). The development of role-taking and communication skills in children. New York: Wiley.

FLAVELL, J. H. (1970). Developmental studies of mediated memory. In H. W. Reese & L. P. Lipsitt (Eds.), *Advances in child development and behavior:* (Vol. 5, pp. 181–211). New York: Academic Press.

FLAVELL, J. H. (1978a). Metacognitive development. In J. M. Scandura & C. J. Brainerd (Eds.), *Structural-process theories of complex human behavior* (pp. 213–245). Alphen a.d. Rijn, The Netherlands: Sijithoff and Noordhoff.

FLAVELL, J. H. (1978b). Developmental stage: Explanans or explanadum? *The Behavioral and Brain Sciences, 2*, 187–188.

FLAVELL, J. H. (1979). Metacognition and cognitive monitoring: A new area of cognitive-developmental inquiry. *American Psychologist, 34*, 906–91 I.

FLAVELL, J. H. (1981). Cognitive monitoring. In W. P. Dickson (Ed.), *Children's oral communication skills* (pp. 35–60). New York: Academic Press.

FLAXMAN, J., & SOLNICK, J. V. (1975, December). *Self-reinforcement and self-monitoring under conditions of high and low demand.* Paper presented at a meeting of the Association for Advancement of Behavior Therapy, San Francisco.

FLERX, V. C., FIDLER, D. S., & ROGERS, R. W. (1976). Sex role stereotypes: Developmental aspects and early intervention. *Child Development, 47*, 998–1007.

FOLGER, J. P., & CHAPMAN, R. S. (1978). A pragmatic analysis of spontaneous imitations. *Journal of Child Language, 5*, 25–38.

FORD, C. S., & BEACH, F. A. (1951). *Patterns of sexual behavior.* New York: Harper.

FORREST, M. S., & HOKANSON, J. E. (1975). Depression and autonomic arousal reduction of accompanying self-punitive behavior. *Journal of Abnormal Psychology, 84*, 346–357.

FORWARD, J. R., & WILLIAMS, J. R. (1970). Internal-external control and black militancy. *Journal of Social Issues, 26*, 75–92.

FOSS, B. M. (1964). Mimicry in mynas (Gracula religiosa): A test of Mowrer's theory. *British Journal of Psychology, 55*, 85–88.

FOURCIN, A. J., & ABBERTON, E. (1972). First applications of a new laryngograph. *The Volta Review, 74*, 161–176.

FOWLER, H. (1971). Implications of sensory reinforcement. In R. Glaser (Ed.), *The nature of reinforcement* (pp. 151–195). New York: Academic Press.

FOXX, R. M., & AZRIN, N. H. (1972). Restitution: A method of eliminating aggressive-disruptive behavior of retarded and brain damaged patients. *Behaviour Research and Therapy, 10*, 15–27.

FOXX, R. M., & BECHTEL, D. R. (1982). Overcorrection. In H. Hersen, R. M. Eisler, & P. M. Miller (Eds.), *Progress in behavior modification* (Vol. 13, pp. 227–288). New York: Academic Press.

FRANKENHAEUSER, M. (1975). Experimental approaches to the study of catecholamines and emotion. In L. Levi (Ed.), *Emotions: Their parameters and measurement* (pp. 209–234). New York: Raven.

FRANKL, V. E. (1971). Determinism and humanism. *Humanitas, 7*, 23–37.

FRASER, C., BELLUGI, U., & BROWN, R. (1963). Control of grammar in imitation, comprehension, and production. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 2*, 121–135.

FRAZIER, J. R. (1973). Fixed ratio schedule responding as a function of contingency descriptions and reinforcement delay. *Psychological Reports, 33*, 667–672.

FREEDMAN, J. L. (1965). Long-term behavioral effects of cognitive dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology, 1*, 145–155.

FREEDMAN, J. L., & FRASER, S. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology, 4*, 195–202.

FREUD, S. (1925). *Mourning and melancholia.* In *Collected Papers* (Vol. IV). London: Hogarth.

FREUD, S. (1948). *Group psychology and the analysis of the ego.* London: Hogarth.

FREUD, S. (1955). *The complete psychological works of...* Translated by James Strachey. Vol. 10. London: Hogarth.

FREUD, S. (1963). *Introductory lectures on psychoanalysis.* In J. Strachey (Ed. and Trans.), *The standard edition of the complete psychological works of Sigmund Freud* (Vols. 15 and 16). London: Hogarth. (First German edition published 1917).

FREUD, S. (1964). *New introductory lectures on psychoanalysis.* In *Standard edition* (Vol. 22). London: Hogarth. (First German edition published 1933).

FRIEDMAN, M., & ROSENMAN, R. H. (1974). *Type A behavior and your heart.* Greenwich, CT: Fawcett.

FRIEDMAN, R. M., FILIPCZAK, J., & FIORDALISO, R. (1977). Within-school generalization of the preparation through responsive educational programs (PREP) academic project. *Behavior Therapy, 8*, 986–995.

FRIES, J. F., & CRAPO, L. M. (1981). *Vitality and aging: Implications of the rectangular curve.* San Francisco: Freeman.

FRIEZE, I. (1976). The role of information processing in making causal attributions for success and failure. In J. S. Carroll & J. W. Payne (Eds.), *Cognition and social behavior* (pp. 95–112). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

FRYREAR, J. L., & THELEN, M. H. (1969). The effect of sex of model and sex of observer on the imitation of affectionate behavior. *Developmental Psychology, 1*, 298.

FUCHS, V. (1974). *Who shall live? Health, economics, and social choice.* New York: Basic Books.

FUREDY, J. J. (1973). Some limits on the cognitive control of conditioned autonomic behavior. *Psychophysiology, 10*, 108–111.

FURNELL, J. R. G., & THOMAS, G. V. (1976). Stimulus control of generalized imitation in subnormal children. *Journal of Experimental Child Psychology, 22*, 282–291.

FURROW, D., NELSON, K., & BENEDICT, H. (1979). Mothers' speech to children and syntactic development: Some simple relationships. *Journal of Child Language, 6*, 423–442.

FUSON, K. C. (1979). The development of self-regulating aspects of speech: A review. In G. Zivin (Ed.), *The development of self-regulation through private speech* (pp. 135–217). New York: Wiley.

GAERTNER, S. L., & DOVIDIO, J. F. (1977). The subtlety of white racism, arousal, and helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*, 691–707.

GALE, E. N., & JACOBSON, M. B. (1970). The relationship between social comments as unconditioned stimuli and fear responding. *Behaviour Research and Therapy, 8*, 301–307.

GALST, J. P., & WHITE, M. A. (1976). The unhealthy persuader: Reinforcing value and children's purchase-influencing attempts at the supermarket. *Child Development, 47*, 1089–1096.

GAMBINO, R. (1973, November–December). Watergate lingo: A language of non-responsibility. *Freedom at Issue* (No. 22), 7–9, 15–17.

GARBER, J., HOLLON, S. D., & SILVERMAN, V. (1979, December). *Evaluation and reward of self vs. others in depression.* Paper presented at the meeting of the Association for the Advancement of Behavior Therapy, San Francisco.

GARBER, J., & SELIGMAN, M. E. P. (Eds.). (1980). *Human helplessness: Theory and applications.* New York: Academic Press.

GARCIA, E., BAER, D. M., & FIRESTONE, I. (1971). The development of generalized imitation within topographically determined boundaries. *Journal of Applied Behavior Analysis, 4*, 101–112.

GARCIA, J., & KOELLING, R. A. (1966). Relation of cue to consequence in avoidance learning. *Psychonomic Science, 4*, 123–124.

GARDNER, B. T. (1981). Project Nim: Who taught whom? *Contemporary Psychology, 26*, 425–426.

GARDNER, B. T., & GARDNER, R. A. (1975). Evidence for sentence constituents in the early utterances of child and chimpanzee. *Journal of Experimental Psychology: General, 104*, 244–267.

GARDNER, R. A., & GARDNER, B. T. (1969). Teaching sign language to a chimpanzee. *Science, 165*, 644–672.

GARDNER, R., & HEIDER, K. G. (1969). *Gardens of war.* New York: Random House.

GARLAND, H. (1983). Influence of ability, assigned goals, and normative information on personal goals and performance: A challenge to the goal attainability assumption. *Journal of Applied Psychology, 68*, 20–30.

GARLAND, H. (1984). Relation of effort-performance expectancy to performance in goal-setting experiments. *Journal of Applied Psychology, 69*, 79–84.

GARLINGTON, W. K., & DERICCO, D. A. (1977). The effect of modeling on drinking rate. *Journal of Applied Behavior Analysis, 10*, 207–212.

GAROFALO, J. (1979). Victimization and the fear of crime. *Journal of Research in Crime and Delinquency, 17*, 80–97.

GARVEY, E. R. (1979). From chattel to employee: The athlete's quest for freedom and dignity. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science, 445*, 91–101.

GAUPP, L. A., STERN, R. M., & GALBRAITH, G. G. (1972). False heart-rate feedback and reciprocal inhibition by aversion relief in the treatment of snake avoidance behavior. *Behavior Therapy, 3*, 7–20.

GAUTHIER, J., & LADOUCEUR, R. (1981). The influence of self-efficacy reports on performance. *Behavior Therapy, 12*, 436–439.

GEEN, R. G. (1978). Some effects of observing violence upon the behavior of the observer. In B. A. Maher (Ed.), *Progress in experimental personality research* (Vol. 8, pp. 49–92). New York: Academic Press.

GEEN, R. G., & RAKOSKY, J. J. (1973). Interpretations of observed aggression and their effect on GSR. *Journal of Experimental Research in Personality, 6*, 289–292.

GEER, J. H. (1968). A test of the classical conditioning model of emotion: The use of nonpainful aversive stimuli as unconditioned stimuli in a conditioning procedure. *Journal of Personality and Social Psychology, 10*, 148–156.

GEER, J. H., DAVISON, G. C., & GATCHEL, R. I. (1970). Reduction of stress in humans through nonveridical perceived control of aversive stimulation. *Journal of Personality and Social Psychology, 16*, 731–738.

GEERKEN, M., & GOVE, W. R. (1977). Social control, deterrence, and perspectives on social order. *Social Forces, 56*, 408–423.

GEIS, G., & MONAHAN, J. (1976). The social ecology of violence. In T Lickona (Ed.), *Man and morality* (pp. 342–356). New York: Holt, Rinehart & Winston.

GELFAND, D. M., & HARTMANN, D. P. (1977). The prevention of childhood behavior disorders. In B. B. Lahey & A. E. Kazdin (Eds.), *Advances in clinical child psychology* (Vol. 1, pp. 361–395). New York: Plenum.

GELFAND, D. M., HARTMANN, D. P., LAMB, A. K., SMITH, C. L., MAHAN, M. A., & PAUL, S. C. (1974). The effects of adult models and described alternatives on children's choice of behavior management techniques. *Child Development, 45*, 585–593.

GENEST, M., & TURK, D. C. (1982). Think-aloud approaches to cognitive assessment. In T. V. Merluzzi, C. R. Glass, & M. Genest (Eds.), *Cognitive assessment* (pp. 233–269). New York: Guilford.

GEORGE, C. J. (1972). The role of the Aswan high dam in changing the fisheries of the southeastern Mediterranean. In M. T. Farvar & J. P. Milton (Eds.), *The careless technology: Ecology and international development* (pp. 159–178). Garden City, NY: The Natural History Press.

GERBNER, G. (1972). Communication and social environment. *Scientific American, 227*, 153–160.

GERBNER, G., & GROSS, L. (1976). Living with television: The violence profile. *Journal of Communication, 26*, 173–199.

GERBNER, G., GROSS, L., MORGAN, M., & SIGNORIELLI, N. (1981). A curious journey into the scarey world of Paul Hirsch. *Communication Research, 8*, 39–72.

GERBNER, G., GROSS, L., SIGNORIELLI, N., & MORGAN, M. (1980). Aging with television: Images on television drama and conceptions of social reality. *Journal of Communication, 30* (1), 37–47.

GERST, M. S. (1971). Symbolic coding processes in observationallearning. *Journal of Personality and Social Psychology, 19*, 7–17.

GEWIRTZ, J. L. (1971). Conditional responding as a paradigm for observational, imitative learning and vicarious-reinforcement. In H. W. Reese (Ed.), *Advances in child development and behavior* (Vol. 6, pp. 273–304). New York: Academic Press.

GEWIRTZ, J. L., & STINGLE, K. C. (1968). The learning of generalized imitation as the basis for identification. *Psychological Review, 75*, 374–397.

GHOLSON, B. (1980). *The cognitive-developmental basis of human learning: Studies in hypothesis testing.* New York: Academic Press.

GIBBS, J. P. (1975). *Crime, punishment, and deterrence.* New York: Elsevier.

GIBSON, S., & DEMBO, M. H. (1984). Teacher efficacy: A construct validation. *Journal of Educational Psychology, 76*, 569–582.

GILLIGAN, C. (1982). *In a different voice: Psychological theory and women's development.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

GILOVICH, T. (1981). Seeing the past in the present: The effect of associations to familiar events on judgments and decisions. *Journal of Personality and Social Psychology, 40*, 797–808.

GLASER, R. (1984). Education and thinking: The role of knowledge. *American Psychologist, 39*, 93–104.

GLASER, R., & KLAUS, D. J. (1966). A reinforcement analysis of group performance. *Psychological Monographs: General and Applied, 80* (13).

GLASGOW, R. E., & ARKOWITZ, H. (1975). The behavioral assessment of male and female social competence in dyadic heterosexual interactions. *Behavior Therapy, 6,* 488–498.

GLASS, D. C., & CARVER, C. S. (1980). Helplessness and the coronary-prone personality. In J. Garber & M. E. P. Seligman (Eds.), *Human helplessness: Theory and applications* (pp. 223–243). New York: Academic Press.

GLASS, D. C., REIM, B., & SINGER, J. (1971). Behavioral consequences of adaptation to controllable and uncontrollable noise. *Journal of Experimental Social Psychology, 7,* 244–257.

GLASS, D. C., SINGER, J. E., LEONARD, H. S., KRANTZ, D., & CUMMINGS, H. (1973). Perceived control of aversive stimulation and the reduction of stress responses. *Journal of Personality, 41,* 577–595.

GLEASON, J. B., & WEINTRAUB, S. (1978). Input language and the acquisition of communicative competence. In K. E. Nelson (Ed.), *Children's language* (Vol. 1, pp. 171–222). New York: Gardner.

GLYNN, E. L. (1970). Classroom applications of selfdetermined reinforcement. *Journal of Applied Behavior Analysis, 3,* 123–132.

GODDING, P. R., & GLASGOW, R. E. (1985). Self-efficacy and outcome expectancy as predictors of controlled smoking status. *Cognitive Therapy and Research.*

GOETHALS, G. R., & DARLEY, J. M. (1977). Social comparison theory: Attributional approach. InJ. M. Suls & R. L. Miller (Eds.). *Social comparison processes: Theoretical and empirical perspectives* (pp. 259–278). Washington, DC: Hemisphere.

GOLDBERG, M. E., & GORN, G. J. (1978). Some unintended consequences of TV advertising to children. *The Journal of Consumer Research, 5,* 22–29.

GOLDBERG, M. E., GORN, G. J., & GIBSON, W. (1978). TV messages for snack and breakfast foods: Do they influence children's preferences? *The Journal of Consumer Research, 5,* 73–81.

GOLDIAMOND, I. (1958). Indicators of perception: 1. Subliminal perception, subception, unconscious perception: An analysis in terms of psychological indicator methodology. *Psychological Bulletin, 55,* 373–412.

GOLDIAMOND, I. (1976). Self-reinforcement. *Journal of Applied Behavior Analysis, 9,* 509–514.

GOLDSTEIN, A. P. (1973). *Structured learning therapy.* New York: Academic Press.

GOLIN, S., & TERRELL, F. (1977). Motivational and associative aspects of mild depression in skill and chance tasks. *Journal of Abnormal Psychology, 86,* 389–401.

GOLIN, S., TERRELL, F., & JOHNSON, B. (1977). Depression and the illusion of control. *Journal of Abnormal Psychology, 86,* 440–442.

GOLIN, S., TERRELL, F., WEITZ, J., & DROST, P. L. (1979). The illusion of control among depressed patients. *Journal of Abnormal Psychology, 88,* 454–457.

GONZALES, F. P., & DOWRICK, P. W. (1983, October). *Effects of video self-modeling in "feedforward" training hand/eye coordination.* Unpublished manuscript, University of Alaska, Anchorage, Alaska.

GORANSON, R. E. (1970). Media violence and aggressive behavior: A review of experimental research. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 5, pp. 2–31). New York: Academic Press.

GOSLIN, D. A. (1969). *Handbook of socialization theory and research.* Chicago: Rand McNally.

GOSS, K. F. (1979). Consequences of diffusion of innovations. *Rural Sociology, 44*, 754–772.

GOTLIB, I. H. (1981). Self-reinforcement and recall: Differential deficits in depressed and nondepressed psychiatric inpatients. *Journal of Abnormal Psychology, 90*, 521–530.

GOTSCH, C. H. (1972). Technical change and the distribution of income in rural areas. *American Journal of Agricultural Economics, 54*, 326–341.

GOTTMAN, J. M., & McFALL, R. M. (1972). Self-monitoring effects in a program for potential high school dropouts: A time-series analysis. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 39*, 273–281.

GOULD, D., & WEISS, M. (1981). Effect of model similarity and model self-talk on self-efficacy in muscular endurance. *Journal of Sport Psychology, 3*, 17–29.

GRANOVETTER, M. (1983). The strength of weak ties – A network theory revisited. In R. Collins (Ed.), *Sociological theory 1983* (pp. 201–233). San Francisco: Jossey-Bass.

GRAY, V. (1973). Innovation in the States: A diffusion study. *The American Political Science Review, 4*, 1174–1185.

GRAY-LITTLE, B., & TEDDLIE, C. B. (1978). Racial differences in children's responses to inequity. *Journal of Applied Social Psychology, 8*, 107–116.

GRAYSON, G. (1980, November 20). *"Coding" athletes to win. St. Louis Post-Dispatch*, pp. 1, 4.

GRECO, T. S. (1973). The effects of prior situational and aversive experience on vicarious emotional arousal (Doctoral dissertation, University of Georgia, 1972). *Dissertation Abstracts International, 33*, 4506–B. (University Microfilms, No. 73–5701, 98).

GREENE, D., & LEPPER, M. R. (1974). Effects of extrinsic rewards on children's subsequent intrinsic interest. *Child Development, 45*, 1141–1145.

GREENE, D., STERNBERG, B., & LEPPER, M. R. (1976). Overjustification in a token economy. *Journal of Personality and Social Psychology, 34*, 1219–1234.

GREENFELD, N., & KUZNICKI, J. T. (1975). Implied competence, task complexity, and imitative behavior. *Journal of Social Psychology, 95*, 251–262.

GREENO, J. G. (1973). Theory and practice regarding acquired cognitive structures. *Educational Psychologist, 10*, 117–122.

GREENWALD, A. G. (1980). The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist, 35*, 303–618.

GREENWALD, A. G., & ALBERT, S. M. (1968). Observationallearning: A technique for elucidating S–R mediation processes. *Journal of Experimental Psychology, 76*, 267–272.

GREESON, L. E. (1981). Modeling, intelligence, and language development. *The Journal of Genetic Psychology, 139*, 195–203.

GRIFFIN, S. (1971, September). Rape: The all-American crime. *Ramparts*, pp. 26–35.

GRIMM, L., & KANFER, F. H, (1976). Tolerance of aversive stimulation. *Behavior Therapy, 7*, 593–601.

GRIMM, L. G., & YARNOLD, P. R. (1984). Performance standards and the Type A behavior pattern. *Cognitive Therapy and Research, 8*, 59–66.

GRINGS, W. W. (1973). The role of consciousness and cognition in automatic behavior change. In F. J. McGuigan & R. Schoonover (Eds.), *The psychophysiology of thinking* (pp. 233–262). New York: Academic Press.

GRUENEICH, R. (1982). The development of children's integration rules for making moral judgments. *Child Development, 53*, 887–894.

GRUNBAUM, A. (1984). *The foundations of psychoanalysis: A Philosophical critique.* Berkeley: University of California Press.

GRUSEC, J. E. (1966). Some antecedents of selfcriticism. *Journal of Personality and Social Psychology, 4*, 244–252.

GRUSEC, J. E. (1971). Power and the internalization of self-denial. *Child Development, 42*, 93–105.

GRUSEC, J. E., & EZRIN, S. A. (1972). Techniques of punishment and the development of self-criticism. *Child Development, 43*, 1273–1288.

GRUSEC, J. E., KUCZYNSKI, L., RUSHTON, J. P., & SIMUTIS, Z. M. (1978). Modeling, direct instruction, and attributions: Effects on altruism. *Developmental Psychology, 14*, 51–57.

GRUSEC, J. E., & REDLER, E. (1980). Attribution, reinforcement, and altruism: A developmental analysis. *Developmental Psychology, 16*, 525–534.

GUERIN, B., & INNES, J. M. (1981). Awareness ofcognitive processes: Replications and revisions. *The Journal of General Psychology, 104*, 173–189.

GUEST, A. M. (1974). Subjective powerlessness in the United States: Some longitudinal trends. *Social Science Quarterly, 54*, 827–842.

GUMB, R. D. (1972). *Rule-governed linguistic behavior.* The Hague: Mouton.

GUNNAR-VonGNECHTEN, M. R. (1978). Changing a frightening toy into a pleasant toy by allowing the infant to control its actions. *Developmental Psychology, 14*, 147–152.

GUNNAR, M. R. (1980a). Control, warning signals, and distress in infancy. *Developmental Psychology, 16*, 281–289.

GUNNAR, M. R. (1980b). Contingent stimulation: A review of its role in early development. In S. Levine & H. Ursin (Eds.), *Coping and health* (pp. 101–119). New York: Plenum Press,

GUNNAR, M. R., LEIGHTON, K., & PELEAUX, R. (1984). Effects of temporal predictability on the reactions of 1-year olds to potentially frightening toys. *Developmental Psychology, 20*, 449–458.

GUNNAR, M. R., & STONE, C. (1984). The effects of positive maternal affect on infant responses to pleasant, ambiguous and fear-provoking toys. *Child Development, 55*, 1231–1236.

GURIN, P., & BRIM, O. G., JR. (1984). Change in self in adulthood: The example of sense of control. In P. B. Baltes & O. G. Brim, Jr. (Eds.), *Life-span development and behavior* (Vol. 6, pp. 281–334). New York: Academic Press.

GURIN, P., GURIN, G., & MORRISON, B. M. (1978). Personal and ideological aspects of internal and external control. *Social Psychology, 41*, 275–296.

GURR, T. R. (1970). Sources of rebellion in Western societies: Some quantitative evidence. *Annals of the American Academy of Political and Social Science, 391*, 128–144.

GURR, T. R. (1979). Political protest and rebellion in the 1960's: The United States in world perspective. In H. D. Graham & T. R. Gurr (Eds.), *Violence in America: Historical and comparative perspectives* (pp. 49–76). Beverly Hills: Sage.

GUSTKEY, E. (1979, December 21). *The computerized athlete is here.* San Francisco Chronicle, pp. 67, 70.

GUTHRIE, E. R. (1952). *The psychology of learning* (rev. ed.) New York: Harper.

GUTKIN, D. C. (1972). The effect of systematic story changes on intentionality in children's moral judgments. *Child Development, 43*, 187–195.

GUTKIN, D. C. (1975). Maternal discipline and children's judgments of moral intentionality. *The Journal of Genetic Psychology, 127*, 55–62.

HACKETT, G. (1985). The role of mathematics selfefficacy in the choice of math-related majors of college women and men: A path analysis. *Journal of Counseling Psychology.*

HACKETT, G., & BETZ, N. E. (1981). A self-efficacy approach to the career development of women. *Journal of Vocational Behavior, 18*, 326–339.

HACKETT, G., & BETZ, N. E. (1984). *Mathematics performance, mathematics self-efficacy, and the prediction of science-based college majors.* Unpublished manuscript, University of California, Santa Barbara.

HACKETT, G., BETZ, N. E., & DOTY, M. S. (1985). The development of a taxonomy of career competencies for professional women. *Sex Roles, 12*, 393–409.

HACKMAN, J. R., & LAWLER, E. E., III. (1971). Employee reactions to job characteristics. *Journal of Applied Psychology Monograph, 55*, 259–286.

HAGEN, J. W., & HALE, G. A. (1973). The development of attention in children. In A. D. Pick (Ed.), *Minnesota Symposia on Child Psychology* (Vol. 7, pp. 117–140). Minneapolis: University of Minnesota Press.

HAGEN, J. W., JONGEWARD, R. H., JR., & KAIL, R. V., JR. (1975). Cognitive perspectives on the development of memory. In H. W. Reese (Ed.), *Advances in child development and behavior* (Vol. 10, pp. 57–101). New York: Academic Press.

HAIGHT, M. R. (1980) *A study of self deception.* Atlantic Highlands, NJ: Humanities Press.

HAIRE, M., & GRUNES, W. F. (1950). Perceptual defenses: Processes protecting an organized perception of another personality. *Human Relations, 3*, 403–412.

HALDANE, J. S. (1984). Life and mechanism. *Mind, 9*, 27–47.

HALL, K. R. (1963). Observational learning in monkeys and apes. *British Journal of Psychology, 54*, 201–226.

HALL, R. A. (1969). Some recent developments in American linguistics. *Neuphilologische Mitteilunger, 2*, 192–227.

HALLIE, P. P. (1971). Justification and rebellion. In N. Sanford & C. Comstock (Eds.), *Sanctions for evil* (pp. 247–263). San Francisco: Jossey-Bass.

HALLORAN, J. D., & CROLL, P. (1972). Television programs in Great Britain: Content and control. In G. A. Comstock & E. A. Rubinstein (Eds.), *Television and social behavior: Vol. 1. Media content and control.* Washington, DC: U.S. Government Printing Office.

HAMILTON, M. L. (1970). Vicarious reinforcement effects on extinction. *Journal of Experimental Child Psychology, 9*, 108–114.

HAMILTON, M. L., & STEWART, D. M. (1977). Peer models and language acquisition. *Merrill-Palmer Quarterly of Behavior and Development, 23*, 45–56.

HAMILTON, V. L., & ROTKIN, L. (1979). The capital punishment debate: Public perceptions of crime and punishment. *Journal of Applied Social Psychology, 9*, 350–376.

HAMLYN, D. W. (1971). Epistemology and conceptual development. In T. Mischel (Ed.), *Cognitive development and epistemology* (pp. 3–24). New York: Academic Press.

HAMMER, W. C. (1979). How to ruin motivation with pay. In R. M. Steers & L. W. Porter (Eds.), *Motivation and work behavior* (pp. 538–551). New York: McGraw-Hill.

HAMMOND, K. R. (1971). Computer graphics as an aid to learning. *Science, 172*, 903–908.

HAMMOND, K. R., STEWART, T. R., BREHMER, B., & STEINMANN, D. O. (1975). Social judgment theory. In M. F. Kaplan & S. Schwartz (Eds.), *Human judgment and decision processes* (pp. 271–312). New York: Academic Press.

HAMMOND, K. R., & SUMMERS, D. A. (1972). Cognitive control. *Psychological Review, 79*, 58–67.

HANDLEMAN, J. S., & HARRIS, S. L. (1980). Generalization from school to home with autistic children. *Journal of Autism and Developmental Disorders, 3*, 323–332.

HANEY, C., BANKS, C., & ZIMBARDO, P. (1973). Interpersonal dynamics in a simulated prison. *International Journal of Criminology and Penology, 1*, 69–97.

HARACKIEWICZ, J. M., SANSONE, C., & MANDERLINK, G. (1985). Competence, achievement orientation, and intrinsic motivation: A process analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 48*, 493–508.

HARLOW, H. F. (1953). Motivation as a factor in the acquisition of new responses. In *Current theory and research in motivation: A symposium* (pp. 24–49). Lincoln: University of Nebraska Press.

HARPER, L. V., & SANDERS, K. M. (1975). The effect of adults' eating on young children's acceptance of unfamiliar foods. *Journal of Experimental Child Psychology, 20*, 206–214.

HARRIS, M. B. (1975). Modeling influences on creative behavior. *School Psychology Digest, 4*, 29–33.

HARRIS, M. B., & EVANS, R. C. (1973). Models and creativity. *Psychological Reports, 33*, 763–769.

HARRIS, M. B., & FISHER,.I. L. (1973). Modeling and Hexibility in problem-solving. *Psychological Reports, 33*, 19–23.

HARRIS, M. B., & HASSEMER, W. G. (1972). Some factors affecting the complexity of children's sentences: The effects of modeling, sex, and bilingualism. *Journal of Experimental Child Psychology, 13*, 447–455.

HARRIS, M. B., & VOORHEES, S. D. (1981). Sex-role stereotypes and televised models of emotion. *Psychological Reports, 48*, 826.

HARRIS, S. L. (1975). Teaching language to nonverbal children-with emphasis on problems of generalization. *Psychological Bulletin, 82*, 565–580.

HART, B., & RISLEY, T. R. (1968). Establishing use of descriplive adjectives in the spontaneous speech of disadvantaged peschool children. *Journal of Applied Behavior Analysis, 1*, 109–120.

HART, B., & RISLEY, T. R. (1974). Using preschool materials to modify the language of disadvantaged children. *Journal of Applied Behavior Analysis, 7*, 243–256.

HART, B., & RISLEY, T. R. (1975). Incidental leaching of language in the preschool. *Journal of Applied Behavior Analysis, 8*, 411–420.

HART, B., & RISLEY, T. R. (1978). Promoting productive language Ihrough incidental teaching. *Education and Urban Society, 10*, 407–430.

HART, B., & RISLEY, T. R. (1980). In vivo language intervention: Unantipated general effects. *Journal of Applied Behavior Analysis, 13*, 407–432.

HARTER, S. (1978). Effectance motivation reconsidered: Toward a developmental model. *Human Development, 21*, 34–64.

HARTER, S. (1981). A model of mastery motivation in children – Individual differences and developmental change. In W. A. Collins (Ed.), *Aspects of the development of competence: Minnesota Symposia on child psychology* (Vol. 14, pp. 215–255). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

HARUKI, Y., & SHIEGEHISA, T. (1983). Experimental analysis of the types of reinforcement-with special reference to social behavior theory. *Waseda Psychological Reports, Special Issue*, 63–93.

HARVLY, S. E., & LIEBERT, R. M. (1979). Abstraction, inference, and acceptance in children's processing of an adult model's moral judgments. *Developmental Psychology, 15*, 552–558.

HASKETT, G. J., & LENFESTEY, W. (1974). Readingrelated behavior in an open classroom: Effects of novelty and modelling on preschoolers. *Journal of Applied Behavior Analysis, 7*, 233–241.

HASTORF, A. H. (1965). The "reinforcement" of individual actions in a group situation. In L. Krasner & L. P. Ullmann (Eds.), *Research in behavior modification* (pp. 268–284). New York: Holt, Rinehart & Winston.

HATANO, G. (1970). Subjective and objeclive cues in moral judgment. *Japanese Psychological Research, 12*, 96–106.

HAUGAN, G. M., & McINTIRE, R. W. (1972). Comparisons of vocal imitation, lactile stimulation, and food as reinforcers for infant vocalizations. *Developmental Psychology, 6*, 201–209.

HAVENS, A. E., & FLINN, W. (1975). Green revolution technology and community deveiopment: The limits of action programs. *Economic Development and Cultural Change, 23*, 469–481.

HAWKINS, R. P., & PINGREE, S. (1982). Television's influence on social reality. In D. Pearl, L. Bouthilet, & J. Lazar (Eds.), *Television and behavior: Ten years of scientific progress and implications for the eighties* (Vol. II, pp. 224–247). Rockville, MD: National Institute of Mental Health.

HAYES, C. (1951). *The ape in our house*. New York: Harper.

HAYES, K. J., & HAYES, C. (1952). Imitation in a homeraised chimpanzee. *Journal of Comparative and Physiological Psychology, 45*, 450–459.

HAYES, L. A., & WATSON, J. S. (1981). Neonatal imitation: Fact or artifact? *Developmental Psychology, 17*, 655–660.

HEATH, L. (1984). Impact of newspaper crime reports on fear of crime: Multimethodological investigation. *Journal of Personality and Social Psychology, 47*, 263–276.

HEATON, R. C., & DUERFELDT, P. H. (1973). The relationship between self-esteem, self-reinforcement, and the internal-external personality dimension. *The Journal of Genetic Psychology, 123*, 3–13.

HECKHAUSEN, H. (1977). Achievement motivation and its constructs: A cognitive model. *Motivation and Emotion, 1*, 283–329.

HEFFERLINE, R. F., BRUNO, L. J. J., & DAVIDOWITZ, J. E. (1970). Feedback control of covert behaviour. In K. Connolly (Ed.), *Mechanisms of motor skill development* (pp. 245–278). New York: Academic Press.

HEFFERNAN, T., & RICHARDS, S. (1981). Self-control of study behavior: Identification and evaluation of natural methods. *Journal of Counseling Psychology, 28*, 361–364.

HEIBY, E. M. (1983a). Depression as a function of the interaction of self- and environmentally controlled reinforcement. *Behavior Therapy, 14*, 430–433.

HEIBY, E. M. (1983b). Toward the prediction of mood change. *Behavior Therapy, 14*, 110–115.

HELM, C., & MORELLI, M. (1979). Stanley Milgram and the obedience experiment: Authority, legitimacy, and human action. *Political Theory, 7*, 321–346.

HENDERSON, R. W., & SWANSON, R. A. (1974). Application of social learning principles in a field setting. *Exceptional Children, 41*, 53–55.

HENDERSON, R. W., & SWANSON, R. A. (1978). Age and directed-participation variables influencing the effectiveness of televised instruction in concrete operational behavior. *Educational Communication and Technology, 26*, 301–312.

HENDRICK, G. (1977, January 29). When television is a school for criminals. *TV Guide*, pp. 4–10.

HENEMAN, H. G., & SCHWAB, D. P. (1972). Evaluation of research on expectancy theory predictions of employee performance. *Psychological Bulletin*, 78, 1–9.

HERBERT, E. W., GELFAND, D. M., & HARTMANN, D. P. (1969). Imitation and self-esteem as determinants of self-critical behavior. *Child Development, 40*, 421–430.

HERBERT, J. J., & HARSH, C. M. (1944). Observational learning by cats. *Journal of Comparative Psychology, 37*, 81–95.

HERNANDEZ-PEON, R., SCHERRER, H., & JOUVET, M. (1956). Modification of electric activity in cochlear nucleus during "attention" in unanesthetized cats. *Science, 123*, 331–332.

HERRNSTEIN, R. J. (1969). Method and theory in the study of avoidance. *Psychological Review, 76*, 49–69.

HERSEN, M., & BELLACK, S. (1977). Assessment of social skills. In A. R. Ciminero, K. S. Calhoun, & H. E. Adams (Eds.), *Handbook of behavioral assessment* (pp. 509–554). New York: Wiley.

HERSEN, M., KAZDIN, A. E., BELLACK, A. S., & TURNER, S. M. (1979). Effects of live modeling, covert modeling and rehearsal on asserliveness in psychiatric patients. *Behaviour Research and Therapy, 17*, 369–377.

HERSHEY, M. R. (1984). *Running for office: The political education of campaigners.* Chatham, NJ: Chatham House.

HERSHEY, M. R., & WEST, D. M. (1984). Senate campaigners and the pro-life challenge in 1980. *Micropolitics, 3*, 547–589.

HESS, R. D., & MIURA, I. (1985). Gender differences in enrollment in computer camps and classes. *Sex Roles.*

HEYNEMAN, D. (1971). Mis-aid to Ihe third world: Disease repercussions caused by ecological ignorance. *Canadian Journal of Public Health, 62*, 303–313.

HICKS, D. J. (1968). Effects of co-observer's sanctions and adult presence on imila-live aggression. *Child Development, 39*, 303–309.

HICKS, D. J. (1971). Girls' altitudes toward modeled behaviors and the content of imitative private play. *Child Development, 42*, 139–147.

HIGGINS, A., POWER, C., & KOHLBERG, L. (1984). Student judgments of responsibility and the moral atmosphere of high schools: A comparative study. In W. Kurtines & J. L. Gewirtz (Eds.), *Morality, moral behavior and moral development: Basic issues in theory and research* (pp. 74–106). New York: Wiley Interscience.

HILDEBRANDT, D. E., FELDMAN, S. E., & DITRICHS, R. A. (1973). Rules, models, and self-reinforcement in children. *Journal of Personality and Social Psychology, 25*, 1–5.

HILGARD, E. R., & HILGARD, J. R. (1975). *Hypnosis in the relief of pain.* Los Altos, CA: Kaufman.

HILL, B. (1955). *Boss of Britain's underworld.* London: Naldreth.

HILLIX, W. A., & MARX, M. H. (1960). Response strengthening by information and effect on human learning. *Journal of Experimental Psychology, 60*, 97–102.

HILTZ, S. R., & TUROFF, M. (1978). *The network nation: Human communication via computer.* Reading, MA: Addison-Wesley.

HINDE, R. A., & HINDE-STEVENSON, J. (1973). *Constraints on learning.* New York: Academic Press.

HIRAKAWA, T., & NAKAZAWA, J. (1977). Observational learning in children: The effects of vicarious reinforcement on the discrimination shift behavior in simple and complex tasks. *Japanese Journal of Educational Psychology, 25*, 254–257.

HIRSCH, P. M. (1980). The "scary world of the nonviewer" and other anomalies: A reanalysis of Gerbner et al.'s findings on cultivation analysis. Part I. *Communication Research, 7*, 403–456.

HOFFMAN, H. S. (1969). Stimulus factors in conditioned suppression. In B. A. Campbell & R. M. Church (Eds.), *Punishment and aversive behavior* (pp. 185–234). New York: Appleton-Century-Crofts.

HOFFMAN, M. L. (1970). Moral development. In P. Mussen (Ed.), *Carmichael's manual of child psychology* (Vol. 2, pp. 261–359). New York: Wiley.

HOFFMAN, M. L. (1960). Power assertion by the parent and its impact on the child. *Child Development, 31*, 129–143.

HOFFMAN, M. L. (1977). Empathy, its development and prosocial implications. In H. E. Howe & C. B: Keasey (Eds.), *Nebraska symposium on motivation: Vol. 25. Social cognitive development* (pp. 169–217). Lincoln: University of Nebraska Press.

HOLLANDSWORTH, J. G., JR., GLAZESKI, R. C., KIRKLAND, K., JONES, G. E., & VAN NORMAN, L. R. (1979). An analysis of the nature and effects of test anxiety: Cognitive, behavioral, and physiological components. *Cognitive Therapy and Research, 3*, 165–180.

HOLROYD, K. A., PENZIEN, D. B., HURSEY, K. G., TOBIN, D. L., ROGERS, L., HOLM, J. E., MARCILLE, P. J., HALL, J. R., & CHILA, A. G. (1984). Change mechanisms in EMG biofeedback training: Cognitive changes underlying improvements in tension headache. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 52*, 1039–1053.

HOLT, E. B. (1931). *Animal drive and the learning process* (Vol. I). New York: Holt.

HOMME, L. (1970). *How to use contingency contracting in the classroom.* Champaign, IL: Research Press.

HORNSTEIN, H. A., BUNKER, B. B., BURKE, W. W., GINDES, M., & LEVICKI, R. J. (1971). *Social intervention: A behavioral science approach.* New York: Free Press.

HOUSE, T. H., & MILLIGAN, W. L. (1976). Autonomic responses to modeled distress in prison psychopaths. *Journal of Personality and Social Psychology, 34*, 556–560.

HOVELL, M. F., SCHUMAKER, J. B., & SHERMAN, J. A. (1978). A comparison of parents' models and expansions in promoting children's acquisition of adjectives. *Journal of Experimental Child Psychology, 25*, 41–57.

HOWARD, J. L., LIPTZIN, M. B., & REIFLER, C. B. (1973). Is pornography a problem? *Journal of Social Issues, 29*, 133–145.

HOWIE, A. M. (1975). Effects of brief exposure to symbolic model behavior on the information-processing strategies of internally and externally oriented children. *Developmental Psychology, 11*, 325–333.

HUANG, L. C., & HARRIS, M. B. (1973). Conformity in Chinese and Americans: A field experiment. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 4*, 427–434.

HUESMANN, L. R. (Ed.) (1978). Learned helplessness as a model of depression. Journal of *Abnormal Psychology, 87*, Whole No. 1.

HUGDAHL, K., & KARKER, A. (1981). Biological vs experiential factors in phobic conditioning. *Behaviour Research and Therapy, 19*, 109–115.

HUGHES, C. C., TREMBLAY, M., RAPOPORT, R. N., & LEIGHTON, A. H. (1960). *People of Cove and Woodlot: Communities from the viewpoint of social psychiatry.* New York: Basic Books.

HUGHES, P. H., BARKER, N. W., CRAWFORD, G. A., & JAFFE, J. H. (1972). The natural history of a heroin epidemic. *American Journal of Public Health, 62*, 995–1001.

HUGHES, P. H., & CRAWFORD, G. A. (1972). A contagious disease model for researching and interviewing in heroin epidemics. *Archives of General Psychiatry, 27*, 149–155.

HUGHES, R., JR., TINGLE, B. A., & SAWIN, D. B. (1981). Development of empathic understanding in children. *Child Development, 52*, 122–128.

HULL, C. L. (1943). *Principles of behavior.* New York: Appleton -Century-Crofts.

HULTSCH, D. F., & PLEMONS, J. K. (1979). Life events and life-span development. In P. B. Baltes & O. G. Brim, Jr. (Eds.), *Life-span development and behavior* (Vol. 2, pp. 1–36). New York: Academic Press.

HUMPHREY, G. (1921). Imitation and the conditioned reflex. *Pedagogical Seminary, 28*, 1–21.

HUMPHREY, L. L., KAROLY, P., & KIRSCHENBAUM, D. S. (1978). Self-management in the classroom: Self-imposed response cost versus self-reward. *Behavior Therapy, 9*, 592–601.

HUNG, J. H., & ROSENTHAL, T. L. (1981). Therapeutic videotaped playback. In J. L. Fryrear & R. Fleshman (Eds.), *Videotherapy in mental health* (pp. 5–46). Springfield, IL: Thomas.

HUNT, J. McV., COLE, M. W., & REIS, E. E. S. (1958). Situational cues distinguishing anger, fear, and sorrow. *American Journal of Psychology, 71*, 136–151.

HUNTINGTON, S. (1968). *Political order in changing societies.* New Haven: Yale University Press.

HURLBURT, R. T. (1979). Random sampling of cognitions and behavior. *Journal of Research in Personality, 13*, 103–111.

HUSTON, A. C. (1983). Sex typing. In P. H. Mussen (Ed.), *Handbook of child psychology* (Vol. 4, pp. 387–467). New York: Wiley.

HYGGE, S. (1978). The observer's acquaintance with the models' stimulus in vicarious classical conditioning. *Scandinavian Journal of Psychology, 19*, 231–239.

HYGGE, S., & OHMAN, A. (1978). Modeling processes in the acquisition of fears: Vicarious electrodermal conditioning to fear-relevant stimuli. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 271–279.

HYMAN, A. (1973). *The computer in design.* London: Studio Vista.

HYSON, R. L., ASHCRAFT, L.J., DRUGAN, R. C., GRAU, J. W., & MAIER, S. F. (1982). Extent and control of shock affects naltrexone sensitivity of stress-induced analgesia and reactivity to morphine. *Pharmacology Biochemistry & Behavior, 17*, 1019–1025.

IANNOTTI, R. J. (1978). Effect of role-taking experiences on role taking, empathy, altruism, and aggression. *Developmental Psychology, 14*, 119–124.

IMANISHI, K. (1957). Social behavior in Japanese monkeys, *Mascaca fuscata. Psychologia, 1*, 47–54.

IRWIN, F. W. (1971). *International behavior and motivation: A cognitive view.* Philadelphia: Lippincott.

ISRAEL, A. C. (1978). Some thoughts on correspondence between saying and doing. *Journal of Applied Behavior Analysis, 11*, 271–276.

ITO, H. (1975). An analysis of mediation processes in observational learning: A comparison of imaginal and verbal mediation. *Japanese Psychological Research, 17*, 182–191.

ITON, H., & FUJITA, K. (1982). Eye movements during problem solving: Difference in scanning patterns between successes and failures. In R. Groner & P. Fraisse (Eds.), *Cognition and eye movements* (pp. 84–99). Amsterdam: North Holland.

IVIE, R. L. (1980). Images of savagery in American justifications for war. *Communication Monographs, 47*, 270–294.

IZARD, C. E. (1971). *The face of emotion.* New York: Appleton-Century-Crofts.

JACKLIN, C. N., & MISCHEL, H. N. (1973). As the twig is bent-sex role stereotyping in early readers. *The School Psychology Digest, 2*, 30–38.

JACKSON, B. (1972). Treatment of depression by self-reinforcement. *Behavior Therapy, 3*, 298–307.

JACOB, H., & RICH, J. J. (1980–81). The effects of the police on crime: A second look. *Law & Society Review, 15*, 109–122.

JACOBS, R. C., & CAMPBELL, D. T. (1961). The perpetuation of an arbitrary tradition through several generations of a laboratory microculture. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 62*, 649–658.

JACOBSON, S. W., & KAGAN, J. (1979). Interpreting "imitative" responses in early infancy. *Science, 205*, 215–217.

JACOBY, K. E., & DAWSON, M. E. (1969). Observation and shaping learning: A comparison using Long Evans rats. *Psychonomic Science, 16*, 257–258.

JAMES, W. (1884). Absolutism and empiricism. *Mind, 9*, 281–286.

JANIS, I. L. (1958). *Psychological stress.* New York: Wiley.

JANIS, I. L. (1967). Effects of fear arousal on attitude change: Recent developments in theory and experimental research. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 3, pp. 167–224). New York: Academic Press.

JANIS, I. L. (1972). *Victims of groupthink: A psychological study of foreign-policy decisions and fiascoes.* Boston: Houghton Mifflin.

JAREMKO, M. E. (1979). A component analysis of stress inoculation: Review and prospectus. *Cognitive Therapy and Research, 3*, 35–48.

JEFFERY, K. M. (1977). *The effects of goal-setting on self-motivated persistence.* Unpublished doctoral dissertation, Stanford University, Stanford, CA.

JEFFERY, R. W. (1976). The influence of symbolic and motor rehearsal in observational learning. *Journal of Research in Personality, 10*, 116–127.

JEFFREY, D. B. (1974). A comparison of the effects of external control and self-control on the modification and maintenance of weight. *Journal of Abnormal Psychology, 83*, 404–410.

JEFFREY, D. B., McLELLARN, R. W., & FOX, D. T (1982). The development of children's eating habits: The role of television commercials. *Health Education Quarterly, 9*, 174–189.

JEFFRIES-FOX, S., & SIGNORIELLI, N. (1979). Television and children's conceptions of occupations. In H. S. Dordick (Ed.), *Proceedings of the sixth annual telecommunications policy research conference* (pp. 21–38). Lexington, MA: Lexington Books.

JEMMOTT, J. B., III, & LOCKE, S. E. (1984). Psychosocial factors, immunological mediation, and human susceptibility to infectious diseases: How much do we know? *Psychological Bulletin, 95*, 78–108.

JENKINS, H. M., & WARD, W. C. (1965). Judgment of contingency between responses and outcomes. Psychological Monographs: *General and Applied, 79* (1, Whole No. 594).

JENSEN, G. F. (1969). "Crime doesn't pay": Correlates of a shared misunderstanding. *Social Problems, 17*, 189–201.

JENSEN, G. F., ERICKSON, M. L., & GIBBS, J. P. (1978). Perceived risk of punishment and self-reported delinquency. *Social Forces, 57*, 57–78.

JERSILD, A. T., & HOLMES, F. B. (1935). Methods of overcoming children's fears. *Journal of Psychology, 1*, 75–104.

JOHN, E. R., CHESLER, P., BARTLETT, F., & VICTOR, I. (1968). Observational learning in cats. *Science, 159*, 1489–1491.

JOHNS, C., & ENDSLEY, R. C. (1977). The effects of a maternal model on young children's tactual curiosity. *The Journal of Genetic Psychology, 131*, 21–28.

JOHNSON, D. W., MARUYAMA, G., JOHNSON, R., NELSON, D., & SKON, L. (1981). Effects of cooperative, competitive, and individualistic goal structures on achievement: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 89*, 47–62.

JOHNSON, E. H. (1957). Selective factors in capital punishment. *Social Forces, 36*, 165–169.

JOHNSON, P. E. (1983). What kind of expert should a system be? *The Journal of Medicine and Philosophy, 8*, 77–97.

JOHNSON, S. M., & WHITE, G. (1971). Self-observation as an agent of behavioral change. *Behavior Therapy, 2*, 488–497.

JOHNSTON, J. M. (1975, December). *Generalization and its relation to generality.* Paper presented at the meeting of the Association of Advancement of Behavior Therapy, San Francisco.

JONES, E. E., & NISBETT, R. E. (1972). The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. In E. E. Jones, D. E. Kanouse, H. H. Kelley, R. E. Nisbett, S. Valins, & B. Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior* (pp. 79–94). Morristown, NJ: General Learning Press.

JONES, G. E., & JOHNSON, H. I. (1978). Physiological responding during self generated imagery on contextually complete stimuli. *Psychophysiology, 15*, 439–446.

JONES, G. F., & THELEN, M. H. (1978). The effects of induced mood states on self-reinforcement behavior. *The Journal of Psychology, 98*, 249–252.

JONES, R. T., & EVANS, H. L. (1980). Selfreinforcement: A continuum of external cues. *Journal of Educational Psychology, 72*, 625–635.

JONES, R. T., NELSON, R. E., & KAZDIN, A. E. (1977). The role of external variables in self-reinforcement: A review. *Behavior Modification*, 1, 147–178.

JONES, R. T, & OLLENDICK, T. H. (1979). Self-reinforcement: An assessment of external influences. *Journal of Behavioral Assessment, 1*, 289–303.

JUSCZYK, P. W. (1981). Infant speech perception: A critical appraisal. In P. D. Eimas & J. L. Miller (Eds.), *Perspectives on the study of speech* (pp. 113–164). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

KAHN, R. M., & BOWERS, W. J. (1970). The social context of the rank-and-file student activist: A test of four hypotheses. *Sociology of Education, 43*, 38–55.

KAHNEMAN, E., SLOVIC, P., & TVERSKY, A. (Eds.). (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. New York: Cambridge University Press.

KAHNEMAN, E., & TVERSKY, A. (1979). Intuitive prediction: Biases and corrective procedures. *TIMS Studies in the Management Sciences, 12*, 313–327.

KALAT, J. W., & ROZIN, P. (1973). "Learned safety" as a mechanism in long-delay taste-aversion learning in rats. *Journal of Comparative and Physiological Psychology, 83*, 198–207.

KANAREFF, V. T, & LANZETTA, J. T. (1958). The acquisition of imitative and opposition responses under two conditions of instruction-induced set. *Journal of Experimental Psychology, 56*, 516–528.

KANEKO, R., TANAKA, A., & MATSUI, M. (1983). Comparison of natural and model-trained conservers. *Psychological Reports, 53*, 623–630.

KANFER, F. H. (1965). Vicarious human reinforcement: A glimpse into the black box. In L. Krasner & L. P. Ullmann (Eds.), *Research in behavior modification* (pp. 244–267). New York: Holt, Rinehart & Winston.

KANFER, F. H. (1970). Self-regulation: Research, issues, and speculation. In C. Neuringer &J. L. Michael (Eds.), *Behavior modification in clinical psychology* (pp. 178–220). New York: Appleton-Century-Crofts.

KANFER, F. H. (1977). The many faces of self-control, or behavior modification changes its focus. In R. B. Stuart (Ed.), *Behavioral self-management* (pp. 1–48). New York: Brunner/Mazel.

KANFER, F. H. (1980). Self-management methods. In F. H. Kanfer & A. P. Goldstein (Eds.), *Helping people change* (2nd ed., pp. 334–389). New York: Pergamon.

KANFER, F. H., DUERFELDT, P. H., MARTIN, B., & DORSEY, T. E. (1971). Effects of model reinforcement, expectation to perform, and task performance on model observation. *Journal of Personality aud Social Psychology, 20*, 214–217.

KANFER, F. H., & HAGERMAN, S. (1981). The role of self-regulation. In L. P. Rehm (Ed.), *Behavior therapy for depression: Present status and future directions* (pp. 143–180). New York: Academic Press.

KASFER, F. H., & MARSTON, A. R. (1963). Determinants of self-reinforcement in human learning. *Journal of Experimental Psychology, 66*, 245–254.

KANFER, F. H., & SEIDNER, M. L. (1973). Self-control: Factors enhancing tolerance of noxious stimulation. *Journal of Personality and Social Psychology, 25*, 381–389.

KANFER, R., & HULIN, C. L. (1985). Individual differences in successful job searches following lay-off. *Personnel Psychology, 38*, 835–848.

KANFER, R., & ZEISS, A. M. (1983). Depression, interpersonal standard-setting, and judgments of self-efficacy. *Journal of Abnormal Psychology, 92*, 319–329.

KANT, H. S. (1971). Exposure to pornography and sexual behavior in deviant and normal groups. *Corrective Psychiatry and Journal of Social Therapy, 17*, 5–17.

KANUNGO, R. N., & PANG, S. (1973). Effects of human models on perceived product quality. *Journal of Applied Psychology, 57*, 172–178.

KAPLAN, K. J. (1972). Vicarious reinforcement and model's behavior in verbal learning and imitation. *Journal of Experimental Psychology, 95*, 48–450.

KAPLAN, J. (1971). The role of law in drug control. *Duke Law Journal*, pp. 1065–1104.

KAPLAN, R. M., ATKINS, C. J., & RENSCH, S. (1984). Specific efficacy expectations mediate exercise compliance in patients with COPD. *Health Psychology, 3*, 223–242.

KARNIOL, R., & ROSS, M. (1976). The development of causal attributions in social perception. *Journal of Personality and Social Psychology, 34*, 455–464.

KARNIOL, R., & Ross, M. (1977). The effect of performance-relevant and performance-irrevelant rewards on children's intrinsic motivation. *Child Development, 48*, 482–487.

KAROLY, P. (1977). Behavioral self-management in children: Concepts, methods, issues, and directions. In M. Hersen, R. M. Eisler, & P. M. Miller (Eds.), *Progress in behavior modification* (Vol. 5, pp. 197–262). New York: Academic Press.

KAROLY, P., & DECKER, J. (1979). Effects of personally and socially referenced success and failure upon self-reward and self-criticism. *Cognitive Therapy and Research, 3*, 399–405.

KARPF, D., & LEVINE, M. (1971). Blank-trial probes and introtacts in human discrimination learning. *Journal of Experimental Psychology, 90*, 51–55.

KASERMANN, M. L., & FOPPA, K. (1981). Some determinants of self correction: An interactional study of Swiss-German. In W. Deutsch (Ed.), *The child's construction of language* (pp. 97–104). London: Academic Press.

KASSAS, M. (1972). Impact of river-control schemes on the shoreline of the Nile Delta. In M. T. Farvar & J. P. Milton (Eds.), *The careless technology: Ecology and international development* (pp. 179–188). Garden City, NY: The Natural History Press.

KATCHER, A. (1955). The discrimination of sex differences by young children. *Journal of Genetic Psychology, 87*, 131–143.

KATO, M., & FUKUSHIMA, O. (1977). The effects of covert modeling in reducing avoidance behavior. *Japanese Psychological Research, 19*, 199–203.

KATZ, A., WEBB, L., & STOTLAND, E. (1971). Cognitive influences on the rate of GSR extinction. *Journal of Experimental Research in Personality, 5*, 208–215.

KATZ, E., & WEDELL, G. (1977). *Brodcasting in the third world: Promise and performance*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

KATZ, E., & LAZARSFELD, P. F. (1955). *Personal influence: The part played by people in the flow of mass communications*. New York: Free Press.

KATZ, R. C., STOUT, A., TAYLOR, C. B., HORNE, M., & AGRAS, S. (1983). The contribution of arousal and performance in reducing spider avoidance. *Behavioural Psychotherapy, 11*, 127–138.

KAUFFMAS, J. M., GORDON, M. E., & BAKER, A. (1978). Being imitated: Persistence of an effect. *Journal of Genetic Psychology, 132*, 319–320.

KAUFMAN, A. (1964). Increased suppression during punishment applied to the responding member. *Psychonomic Science, 1*, 311–312.

KAUFMAN, A., BARON, A., & KOPP, R. E. (1966). Some effects of instructions on human operant behavior. *Psychonomic Monograph Supplements, 1*, 243–250.

KAUFMAN, L. (1980). Prime-time nutrition. *The Journal of Communication, 30* (3), 37–46.

KAVANAGH, D. J. (1983). *Mood and self-efficacy.* Unpublished doctoral dissertation, Stanford University, Stanford, CA.

KAVANAGH, D. J., & BOWER, G. H. (1985). Mood and self-fficacy: Impact of joy and sadness on perceived capabilities. *Cognitive Therapy and Research, 9*, 507–525.

KAWAMURA, S. (1963). The process of sub-culture propagation among Japanese Macaques. In C. H. Southwick (Ed.), *Primate social behavior* (pp. 82–90). Princeton: Van Nostrand.

KAY, S. R. (1982). Kohlbeg's theory of moral development: Critical analysis of validation studies with the defining issues test. *International Journal of Psychology, 17*, 27–42.

KAYE, K. (1982). *The mental and social life of babies: How parents create persons.* Chicago: University of Chicago Press.

KAYE, K., & MARCUS, J. (1978). Imitation over a series of trials without feedback: Age six months. *Infant Behavior and Development, 1*, 141–155.

KAYE, K., & MARCUS, J. (1981). Infant imitation: The sensory-motor agenda. *Developmental Psychology, 17*, 258–265.

KAZDIN, A. E. (1973). Covert modeling and the reduction of avoidance behavior. *Journal of Abnormal Psychology*, 81, 87–95.

KAZDIN, A. E. (1974a). Comparative effects of some variations of covert modeling. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry, 5*, 225–232.

KAZDIN, A. E. (1974b). Coven modeling, model similarity, and reduction of avoidance behavior. *Behavior Therapy, 5*, 325–340.

KAZDIN, A. E. (1974c). Effects of covert modeling and reinforcement on assertive behavior. *Journal of Abnormal Psychology, 83*, 240–252.

KAZDIN, A. E. (1974d). The effect of model identily and fear-relevant similarity on covert modeling. *Behavior Therapy, 5*, 624–635.

KAZDIN, A. E. (1974a). Self-monitoring and behavior change. In M. J. Mahoney & C. E. Thoresen (Eds.), *Self-control: Power to the person* (pp. 218–246). Monterey, CA: Brooks/Cole.

KAZDIN, A. E. (1974b). Reactive self-monitoring: The effects of response desirability, goal setting, and feedback. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 42, 704–716.

KAZDIN, A. E. (1975). Covert modeling, imagery assessment, and assertive behavior. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 43*, 716–724.

KAZDIN, A. E. (1976). Effects of covert modeling, multiple models, and model reinforcement on assenive behavior. *Behavior Therapy, 7*, 211–222.

KAZDIN, A. E. (1977). *The token economy.* New York: Plenum.

KAZDIN, A. E. (1978). Covert modeling – Therapeutic application of imagined rehearsal. In J. L. Singer & K. S. Pope (Eds.), *The power of human imagination: New methods in psychotherapy. Emotions, personality, and psychotherapy* (pp. 255–278). New York: Plenum.

KAZDIN, A. E. (1979). Imagery elaboration and self-efficacy in the covert modeling treatment of unassertive behavior. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 47,* 725–733.

KAZDIN, A. E. (1981). Vicarious reinforcement and punishment processes in the classroom. In P. S. Strain (Ed.), *The utilization of classroom peers as behavior change agents* (pp. 129–153). New York: Plenum.

KAZDIN, A. E. (1984). *Behavior modification in applied settings* (3rd ed.). Homewood, IL: Dorsey.

KEASEY, C. B. (1973). Experimentally induced changes in moral opinions and reasoning. *Journal of Personality and Social Psychology, 26,* 30–38.

KELLER, H. (1927). *The story of my life.* New York: Doubleday.

KELLING, G. L., PATE, T., DIECKMAN, D., & BROWN, C. E. (1975). Kansas City preventive patrol experiment. In S. L. Halleck, P. Lerman, S. L. Messinger, N. Morris, P. V. Murphy, & M. E. Wolfgang (Eds.), *The Aldine crime and justice annual – 1974* (pp. 196–236). Chicago: Aldine.

KELLOGG, R., & BARON, R. S. (1975). Attribution theory, insomnia, and the reverse placebo effect: A reversal of Storms and Nisbett's findings. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 231–236.

KELLOGG, W. N., & KELLOGG, L. A. (1933). *The ape and the child: A study of environmental influence upon early behavior.* New York: McGraw-Hill.

KELMAN, H. C. (1973). Violence without moral restraint: Reflections on the dehumanization of victims and victimizers. *Journal of Social Issues, 29,* 25–61.

KEMP, J. C., & DALE, P. S. (1973). *Spontaneous imitations and free speech: A developmental comparison.* Paper presented at the meeting of the Society for Research in Child Development, Philadelphia.

KENDALL, P. C., & FINCH, A. J., JR. (1979). Developing nonimpulsive behavior in children: Cognitive-behavioral strategies for self-control. In P. C. Kendall & S. D. Hollon (Eds.), *Cognitive-behavioral interventions: Theory, research, and procedures* (pp. 37–79). New York: Academic Press.

KENDALL, P. C., & HOLLON, S. D. (Eds.). (1979). *Cognitive-behavioral interventions: Theory, research, and procedures.* New York: Academic Press.

KENDRICK, M. J., CRAIG, K. D., LAWSON, D. M., & DAVIDSON, P. O. (1982). Cognitive and behavioral therapy for musical-performance anxiety. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 50,* 353–363.

KENISTON, K. (1968). *Young radicals.* New York: Harcourt, Brace and World.

KENISTON, K. (1970). Student activism, moral development, and morality. *American Journal of Orthopsychiatry, 40,* 577–592.

KENNEDY, T. D. (1970). Verbal conditioning without awareness: The use of programmed reinforcement and recurring assessment of awareness. *Journal of Experimental Psychology, 84,* 487–494.

KENNEDY, T. D. (1971). Reinforcement frequency, task characteristics, and interval of awareness assessment as factors in verbal conditioning without awareness. *Journal of Experimental Psychology, 88,* 103–112.

KENT, R. N., WILSON, G. T, & NELSON, R. (1972). Effects of false heart-rate feedback on avoidance behavior: An investigation of "cognitive desensitization". *Behavior Therapy, 3,* 1–6.

KEOHANE, R. O., & NYE, J. S. (1977). *Power and interdependence: World politics in transition.* Boston: Little, Brown.

KERNER, O. (1968). *Report of the National Advisory Commission on Civil Disorders.* New York: Dutton.

KERNS, C. D. (1975). Effects of schedule and amount of observed reinforcement on response persistence. *Journal of Personality and Social Psychology, 31,* 983–991.

KERR, N. L. (1978). Severity of prescribed penalty and mock jurors' verdicts. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 1431–1442.

KERR, N. L. (1983). Motivation losses in small groups: A social dilemma analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 45,* 819–828.

KIESLER, C. A. (1971). *The psychology of commitment: Experiments linking behavior to belief.* New York: Academic Press.

KIESLER, S., SIEGEL, J., & McGUIRE, T. W. (1984). Social psychological aspects of computer-mediated communication. *American Psychologist, 39,* 1123–1134.

KILHAM, W., & MANN, L. (1974). Level of destructive obedience as a function of transmitter and executant roles in the Milgram obedience paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology, 29,* 696–702.

KILLEN, J. D., MACCOBY, N., & TAYLOR C. B. (1984). Nicotine gum and self-regulation training in smoking relapse prevention. *Behavior Therapy, 15,* 234–248.

KIMBRELL, D. L., & BLAKE, R. R. (1958). Motivational factors in the violation of a prohibition. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 56,* 132–133.

KING, B. J. (1979, July 5). *Palo Alto Times,* D4.

KING, M. L. (1958). *Stride toward freedom.* New York: Ballantine Books.

KIPNIS, D. (1974). The powerholders. In J. T. Tedeschi (Ed.), *Perspectives on social power* (pp. 82–122). Chicago: Aldine.

KIRSCHENBAUM, D. S., HUMPHREY, L. L., & MALETT, S. D. (1981). Specificity of planning in adult selfcontrol: An applied investigation. *Journal of Personality and Social Psychology, 40,* 941–950.

KIRSCHENBAUM, D. S., & KAROLY, P. (1977). When self-regulation fails: Tests of some preliminary hypotheses. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 45,* 1116–1125.

KIRSCHENBAUM, D. S., TOMARKEN, A.J., & ORDMAN, A. M. (1982). Specificity of planning and choice applied to adult self-control. *Journal of Personality and Social Psychology, 42,* 576–585.

KLAPPER, J. T. (1960). *The effects of mass communication.* New York: Free Press.

KLAYMAN, J. (1984). Learning from feedback in probabilistic environments. *Acta Psychologica, 56,* 81–92.

KLEPAC, R. K., DOWLING, J., & HAUGE, G. (1982). Characteristics of clients seeking therapy for the reduction of dental avoidance: Reactions to pain. *Journal of Behaviour Therapy and Experimental Psychiatry, 13,* 293–300.

KLINE, P. (1972). *Fact and fantasy in Freudian theory.* London: Methuen.

KLINE, R. M., & POSNER, M. I. (1974). Attention to visual and kinesthetic components of skills. *Brain Research, 71,* 401–411.

KLINNERT, M. D., CAMPOS, J. J., SORCE, J. F., EMDE, R. N., & SVEJDA, M. (1983). Emotions as behavior regulators: Social referencing in infancy. In R. Plutchik & H. Kellerman (Eds.), *Emotion: Theories, research, and experience:* (Vol. 2). New York: Academic Press.

KLORMAN, R., HILPERT, P. L., MICHAEL, R., LAGANA, C., & SVEEN, O. B. (1980). Effects of coping and mastery modeling on experienced and inexperienced pedodontic patients' disruptiveness. *Behavior Therapy, 11*, 156–168.

KOEGEL, R. L., & RINCOVER, A. (1974). Treatment of psychotic children in a classroom environment: I. Learning in a large group. *Journal of Applied Behavior Analysis, 7*, 45–59.

KOEGEL, R. L., & SCHREIBMAN, L. (1977). Teaching autistic children to respond to simultaneous multiple cues. *Journal of Experimental Child Psychology, 24*, 299–311.

KOHLBERG, L. (1963). Moral development and identification. In H. W. Stevenson (Ed.), *Child psychology: The sixty-second yearbook of the National Society for the Study of Education. Part 1* (pp. 277–332). Chicago: The National Society for the Study of Education.

KOHLBERG, L. (1966). A cognitive-developmental analysis of children's sex-role concepts and attitudes. In E. E. Maccoby (Ed.), *The development of sex differences* (pp. 82–173). Stanford, CA: Stanford University Press.

KOHLBERG, L. (1969). Stage and sequence: The cognitive-developmental approach to socialization. In D. A. Goslin (Ed.), *Handbook of socialization theory* (pp. 347–480). Chicago: Rand McNally.

KOHLBERG, L. (1971a). From Is to Ought: How to commit the naturalistic fallacy and get away with it in the study of moral development. In T. Mischel (Ed.), *Cognitive development and epistemology* (pp. 151–232). New York: Academic Press.

KOHLBERG, L. (1971 b). Stages of moral development as a basis for moral education. In C. M. Beck, B. S. Crittenden, & E. V. Sullivan (Eds.), *Moral education: Interdisciplinary approaches*. Toronto: University of Toronto Press.

KOHLBERG, L. (1976). Moral stages and moralization. In T. Lickona (Ed.), *Moral development and behavior* (pp. 31–53). New York: Holt, Rinehart & Winston.

KOHLBERG, L., & CANDEE, D. (1984). The relation of moral judgment to moral action. In W. Kurtines & J. L. Gewirtz (Eds.), *Morality, moral behavior and moral development. Basic issues in theory and research* (pp. 52–73). New York: Wiley Interscience.

KOMAKI, J., & DORE-BOYCE, K. (1978). Self-recording: Its effects on individuals high and low in motivation. *Behavior Therapy, 9*, 65–72.

KOPEL, S., & ARKOWITZ, H. (1975). The role ofattribution and self-perception in behavior change: Implications for behavior therapy. *Genetic Psychology Monographs, 92*, 175–212.

KORIAT, A., LICHTENSTEIN, S., & FISCHHOFF, B. (1980). Reasons for confidence. *Journal of Experimental Psychology, 6*, 107–118.

KORNHABER, R. C., & SCHROEDER, H. E. (1975). Importance of model similarity on extinction of avoidance behavior in children. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 43*, 601–607.

KOSSLYN, S. M. (1980). *Image and mind*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

KOSSLYN, S. M., PINKER, S., SMITH, G. E., & SCHWARTZ, S. P. (1979). On the demystification of mental imagery. *The Behavioral and Brain Sciences, 2*, 535–581.

KOUNIN, J. S. (1970). *Discipline and group management in classrooms*. New York: Holt, Rinehart & Winston.

KRANE, R. V., & WAGNER, A. R. (1975). Taste aversion learning with a delayed shock US: Implications for the "generality of the laws of learning". *Journal of Comparative and Physiological Psychology, 88*, 882–889.

KRANTZ, D. H., FONG, G. T., & NISBETT, R. E. (1983). *Formal training improves the application oj statistical heuristics to everyday problems.* Unpublished manuscript, University of Michigan, Ann Arbor.

KRASNER, L. (1958). Studies of the conditioning of verbal behavior. *Psychological Bulletin, 55,* 148–170.

KRAUSS, I. (1964). Sources of educational aspirations among working-class youth. *American Sociological Review, 29,* 867–879.

KRAUSS, R. M., APPLE, W., MORENCY, N., WENZEL, C., WINTON, W. (1981). Verbal, vocal, and visible factors in judgments of another's affect. *Journal of Personality and Social Psychology, 40,* 312–320.

KRAVETZ, D. F. (1970). Heart rate as a minimal cue for the occurrence of conditioned vicarious autonomic responses. *Psychonomic Science, 19,* 90–91.

KRAVETZ, D. F. (1974). Heart rate as a minimal cue for the occurrence of vicarious classical conditioning. *Journal of Personality and Social Psychology, 29,* 125–131.

KREBS, D. (1975). Empathy and altruism. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 1134–1146.

KRUGLANSKI, A. W. (1975). The endogenous-exogenous partition in attribution theory. *Psychological Review, 82,* 387–406.

KRUMBOLTZ, J. D., & THORESEN, C. E. (1964). The effect of behavioral counseling in group and individual settings on information-seeking behavior. *Journal of Counseling Psychology, 11,* 324–333.

KUHN, D. (1973). Imitation theory and research from a cognitive perspective. *Human Development, 16,* 157–180.

KUIPER, N. A. (1978). Depression and causal attributions for success and failure. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 236–246.

KUIPER, N. A., MacDONALD, M. R., & DERRY, P. A. (1983). Parameters of a depressive self-schema. In J. Suts & A. Greenwald (Eds.), *Psychological perspectives on the self* (Vol. 2, pp. 191–217). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

KUN, A. (1977). Development of the magnitude-covariation and compensation schemata in ability and effort attributions of performance. *Child Development, 48,* 862–873.

KUN, A. (1978, August). *Perceived additivity oj intrinsic and extrinsic motivation in young children.* Paper presented at the meeting of the American Psychological Association, Toronto.

KUN, A., GARFIELD, T., & SIPOWICZ, D. (1979, March). *Causality pleasure: An experimental study of mastery motivation.* Paper presented at the meeting of the Society for Research in Child Development, San Francisco.

KUPFERSMID, J. H., & WONDERLY, D. M. (1980). Moral maturity and behavior: Failure to find a link. *Journal of Youth and Adolescence, 9,* 249–262.

KUPFERSMID, J. H., & WONDERLY, D. M. (1982). Disequilibrium as a hypothetical construct in Kohlbergian moral development. *Child Study Journal, 12,* 171–185.

KURTINES, W., & GREIF, E. B. (1974). The development of moral thought: Review and evaluation of Kohlberg's approach. *Psychological Bulletin, 8,* 453–470.

KUTCHINSKY, B. (1975). *Law, pornography and crime: The Danish experience.* London: Martin Robertson.

KUYLENSTIERNA, J., & BREHMER, B. (1981). Memory aids in the learning of probabilistic inference tasks. *Organizational Behavior and Human Performance, 28,* 415–424.

LABERGE, D. (1981). Unitization and automaticity in perception. In J. H. Flowers (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation* (Vol. 28, pp. 53–71). Lincoln: University of Nebraska Press.

LABERGE, S. P., NAGEL, L. E., DEMENT, W. C., & ZARCONE, V. P., JR. (1981). Lucid dreaming verified by volitional communication during REM sleep. *Perceptual and Motor Skills, 52*, 727–732.

LACEY, H. M. (1979). Control, perceived control and the methodological role of cognitive constructs. In L. C. Perlmuter & R. A. Monty (Eds.), *Choice and perceived control* (pp. 5–16). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

LACEY, H. M. (1979). Skinner on the prediction and control of behavior. *Theory and Decision, 10*, 353–385.

LACEY, H. M., & RACHLIN, H. (1978). Behavior, cognition and theories of choice. *Behaviorism, 6*, 117–202.

LACEY, J. I. (1967). Somatic response patterning and stress; Some revisions of activation theory. In M. H. Appley & R. Trumbull (Eds.), *Psychological stress: Issues in research* (pp. 14–42). New York: Appleton-Century-Crofts.

LADOUCEUR, R. (1983). Participant modeling with or without cognitive treatment of phobias. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 51*, 942–944.

LAMAL, P. A. (1971). Imitation learning of information processing. *Journal of Experimental Child Psychology, 12*, 223–227.

LAMB, M. E., EASTERBROOKS, M. A., & HOLDEN G. W. (1980). Reinforcement and punishment among preschoolers: Characteristics, effects and correlates. *Child Development, 51*, 1230–1236.

LANE, J., & ANDERSON, N. H. (1976). Integration of intention and outcome in moral judgment. *Memory and Cognition, 4*, 1–5.

LANG, A. R., GOECKNER, D. J., AUESSO, V. J., & MARLATT, G. A. (1975). Effects of alcohol on aggression in male social drinkers. *Journal of Abnormal Psychology, 84*, 508–518.

LANG, P. J. (1977). Physiological assessment of anxiety and fear. In J. D. Cone & R. P. Hawkins (Eds.), *Behavioral assessment: New directions in clinical psychology* (pp. 178–195). New York: Brunner/Mazel.

LANGER, E. J. (1975). The illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology, 32*, 311–328.

LANGER, E. J. (1979). The illusion of incompetence. In L. C. Perlmuter & R. A. Monty (Eds.), *Choice and perceived control* (pp. 301–313). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

LANGER, E. J., JANIS, I. L., & WOLFER, J. A. (1975). Reduction of psychological stress in surgical patients. *Journal of Experimental Social Psychology, 11*, 155–165.

LANGER, E. J., & RODIN, J. (1976). The effects of choice and enhanced personal responsibility for the aged: A field experiment in an institutional setting. *Journal of Personality and Social Psychology, 34*, 191–198.

LANGER, J. (1969). Disequilibrium as a source of development. In P. Mussen, J. Langer, & M. Covington (Eds.), *Trends and issues in developmental psychology* (pp. 22–37). New York: Holt, Rinehart & Winston.

LANGLOIS, J. H., & DOWNS, A. C. (1980). Mothers, fathers, and peers as socialization agents of sex-typed play behaviors in young children. *Child Development, 51*, 1237–1247.

LANZETTT, J. T., & ENGLIS, B. G. (1982). *The effect of observer expectancies on vicarious emotional responses.* Paper presented at the meeting of the Eastern Psychology Association.

LANZETTA, J. T., & ORR, S. P. (1980). Influence of facial expressions on the classical conditioning of fear. *Journal of Personality and Social Psychology, 39,* 1081–1087.

LANZETTA, J. T., & ORR, S. P. (1981). Stimulus properties of facial expressions and their influence on the classical conditioning of fear. *Motivation and Emotion, 5,* 225–234.

LAPORTE, R. E., & NATH, R. (1976). Role of performance goals in prose learning. *Journal of Educational Psychology, 68,* 260–264.

LARSEN, K. S., COLEMAN, D., FORGES, J., & JOHNSON, R. (1971). Is the subject's personality or the experimental situation a better predictor of a subject's willingness to administer shock to a victim? *Journal of Personality and Social Psychology, 22,* 287–295.

LARSEN, O. N. (Ed.). (1968). *Violence and the mass media.* New York: Harper & Row.

LASATER, T. M., ELDER, J. P., CARLETON, R. A., ABRAMS, D. B. (1984). The Pawtucket Heart Health Program: Prospects and process. *Academy of Behavioral Medicine Research.*

LASSEN, M. K., & McCONNELL, S. C. (1977). Treatment of a severe bird phobia by participant modeling. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry,* 8, 165–168.

LATHAM, G. P., & KINNE, S. B., III. (1974). Improving job performance through training in goal setting. *Journal of Applied Psychology, 59,* 187–191.

LATHAM, G. P., & MARSHALL, H. A. (1982). The effects of self-set, participatively set and assigned goals on the performance of government employees. *Personnel Psychology, 35,* 399–404.

LATHAM, G. P., & SAARI, L. M. (1979). Application of social learning theory to training supervisors through behavioral modeling. *Journal of Applied Psychology, 64,* 239–246.

LATHAM, G. P., STEELE, T. P., & SAARI, L. M. (1982). The effects of participation and goal difficulty on performance. *Personnel Psychology, 35,* 677–686.

LATHAM, G. P., & YUKL, G. A. (1975). A review of research on the application of goal setting in organizations. *Academy of Management Journal, 18,* 824–845.

LATHAM, G. P., & YUKL, G. A. (1976). Effects of assigned and participative goal setting on performance and job satisfaction. *Journal of Applied Psychology, 61,* 166–171.

LAUDE, R., & LAVIGNE, G. (1974). *The role of cognition in anxiety neurosis and phobic neurosis.* Unpublished manuscript, University of Pennsylvania School of Medicine.

LAUGHLIN, P. R., MOSS, I. L., & MILLER, S. M. (1969). Information-processing in children as a function of adult model stimulus display, school grade, and sex. *Journal of Educational Psychology, 60,* 188–193.

LAVOIE, J. C. (1974). Type of punishment as a determinant of resistance to deviation. *Developmental Psychology, 10,* 181–189.

LAWLER, E. E., III. (1968). Equity theory as a predictor of productivity and work quality. *Psychological Bulletin, 70,* 596–610.

LAWLER, E. E., III. (1971). *Pay and organizational effectiveness: A psychological view.* New York: McGraw-Hill.

LAWLER, E. E., III. (1973). *Motivation in work organizations.* Monterey, CA: Brooks/Cole.

LAWRENCE, D. H. (1963). The nature of a stimulus: Some relationships between learning and perception. In S. Koch (Ed.), *Psychology: A study of a science* (pp. 179–212). New York: McGraw-Hill.

LAWTON, J. T., & HOOPER, F. H. (1978). Piagetian theory and early childhood education: A crilical analysis. In L. S. Siegel & C. J. Brainerd (Eds.), *Alternative to Piaget: Critical essays on the theory* (pp. 169–199). New York: Academic Press.

LAZARUS, R. S. (1981). The stress and coping paradigm. In C. Eisdorfer, D. Cohen, A. Kleinman, & M. Maxim (Eds.), *Models for clinical psychopathology* (pp. 177–214). New York: Spectrum.

LAZARUS, R. S. (1982). Thoughts on the relations between emotion and cognition. *American Psychologist, 37*, 1019–1024.

LAZARUS, R. S. (1984). On the primacy of cognition. *American Psychologist, 39*, 124–129.

LAZARUS, R. S., & LAUNIER, R. (1978). Stress-related transactions between person and environment. In L. A. Pervin & M. Lewis (Eds.), *Perspectives in interactional psychology* (pp. 287–327). New York: Plenum.

LAZARUS, R. S., SPEISMAN, J. C., MORDKOFF, A. M., & DAVISON, L. A. (1962). A laboratory study of psychological stress produced by a motion picture film. *Psychological Monographs, 76* (No. 34, Whole No. 553).

LAZOWICK, L. (1955). On the nature of identification. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 51*, 175–183.

LeDUC, D. R. (1982). Deregulation and the dream of diversity. *The Journal of Communication, 32*, 164–179.

LEDWIDGE, B. (1978). Cognitive behavior modification: A step in the wrong direction? *Psychological Bulletin, 85*, 353–375.

LEE, C. (1980). *Media imperialism reconsidered: The homogenizing of television culture.* Beverly Hills: Sage.

LEE, C. (1982). Self-efficacy as a predictor of performance in competitive gymnastics. *Journal of Sport Psychology, 4*, 405–409.

LEE, C. (1983). Self-efficacy and behaviour as predictors of subsequent behaviour in an assertiveness training programme. *Behaviour Research and Therapy, 21*, 225–232.

LEE, C. (1984a). Accuracy of efficacy and outcome expectations in predicting performance in a simulated assertiveness task. *Cognitive Therapy and Research, 8*, 37–48.

LEE, C. (1984b). Efficacy expectations and outcome expectations as predictors of performance in a snakehandling task. *Cognitive Therapy and Research, 8*, 509–516.

LEFCOURT, H. M. (1976). *Locus of control: Current trends in theory and research.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

LEFCOURT, H. M. (1979). Locus of control for specific goals. In L. C. Perlmuter & R. A. Monty (Eds.), *Choice and perceived control* (pp. 209–220). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

LEFEBVRE-PINARD, M., & REID, L. (1980). A comparison of three methods of training communications skills: Social conflict, modeling, and conflict-modeling. *Child Development, 51*, 169–187.

LEFKOWITZ, M., BLAKE, R. R., & MOUTON, J. S. (1955). Status factors in pedestrian violation of traffic signals. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 51*, 704–705.

LE FURGY, W. G., & WOLOSHIN, G. W. (1969). Immediate and long-term effects of experimentally induced social influence in the modification of adolescents' moral judgment. *Journal of Personality and Social Psychology, 12*, 104–110.

LEHMAN, R. S. (1977). *Computer simulation and modeling: An introduction.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

LEIFER, A. D., COLLINS, W. A., GROSS, B. M., TAYLOR, P. H., ANDREWS, L., & BLACKMER, E. R. (1971). Developmental aspects of variables relevant to observational learning. *Child Development, 42*, 1509–1516.

LEIFER, A. D., & ROBERTS, D. F. (1972). Children's responses to television violence. In J. P. Murray, E. A. Rubinstein, & G. A. Comstock (Eds.), *Television and social behavior* (Vol. 2, pp. 43–180). Washington, DC: U.S. Government Printing Office.

LEITENBERG, H., AGRAS, W. S., BUTZ, R., & WINCZE, J. (1971). Relationship between heart rate and behavioral change during the treatment of phobias. *Journal of Abnormal Psychology, 78*, 59–68.

LEITENBERG, H., AGRAS, W. S., THOMPSON, L. E., & WRIGHT, D. E. (1968). Feedback in behavior modification: An experimental analysis in two phobic cases. *Journal of Applied Behavior Analysis, 1*, 131–137.

LELAND, E. I. (1983*). Relationship of self-efficacy and other factors to precompetitive anxiety in basketball players.* Unpublished doctoral dissertation, Stanford University, Stanford, CA.

LEMING, J. S. (1978). Cheating behavior, situational influence, and moral development. *Journal of Educational Research, 71*, 214–217.

LENNEBERG, E. H. (1962). Understanding language without ability to speak. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 65*, 419–424.

LEON, M. (1980). Integration of intent and consequence information in children's moral judgments. In F. Wilkening, J. Becker, & T. Trabasso (Eds.), *Information integration by children* (pp. 71–97). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

LEON, M. (1984). Rules mothers and sons use to integrate intent and damage information in their moral judgments. *Child Development, 55*, 2106–2113.

LEONARD, L. B. (1975). The role of non linguistic stimuli and semantic relations in children's acquisition of grammatical utterances. *Journal of Experimental Child Psychology, 19*, 346–357.

LEPPER, M. R. (1973). Dissonance, self-perception, and honesty in children. *Journal of Personality and Social Psychology, 25*, 65–74.

LEPPER, M. R. (1981). Intrinsic and extrinsic motivation in children: Detrimental effects of superfluous social controls. In W. A. Collins (Ed.), *Minnesota symposium on child psychology* (Vol. 14, pp. 155–214). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

LEPPER, M. R., & GREENE, D. (1978). Over justification research and beyond: Toward a means-end analysis of intrinsic and extrinsic motivation. In M. R. Lepper & D. Greene (Eds.), *The hidden costs of reward: New perspectives on the psychology of human motivation* (pp. 109–148). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

LEPPER, M. R., SAGOTSKY, G., & MAILER, J. (1975). Generalization and persistence of effects of exposure to self-reinforcement models. *Child Development, 46*, 618–630.

LERNER, L., & WEISS, R. L. (1972). Role of value of reward and model affective response in vicarious reinforcement. *Journal of Personality and Social Psychology, 21*, 93–100.

LERNER, M. J., & MILLER, D. T. (1978). Just world research and the attribution process: Looking back and ahead. *Psychological Bulletin, 85*, 1030–1051.

LERNER, R. M. (1982). Children and adolescents as producers of their own development. *Developmental Review, 2*, 342–370.

LEUBA, C. (1955). Toward some integration of learning theories: The concept of optimal stimulation. *Psychological Reports, 1*, 27–33.

LEVENTHAL, G. S. (1970). Influence of brothers and sisters on sex-role behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 16*, 452–465.

LEVENTHAL, G. S. (1980). What should be done with equity theory?: New approaches to the study of fairness in social relationships. In K. J. Gergen, M. S. Greenberg, & R. H. Willis (Eds.), *Social exchange: Advances in theory and research* (pp. 27–55). New York: Plenum.

LEVENTHAL, H. (1970). Findings and theory in the study of fear communications. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 5, pp. 119–186). New York: Academic Press.

LEVI, L. (Ed.). (1972). Stress and distress in response to psychosocial stimuli. *Acta Medica Scandinavica, 191*, Supplement No. 528.

LEVINE, J. D., GORDON, N. C., & FIELDS, H. L. (1978, September 23). The mechanism of placebo analgesia. *The Lancet*, pp. 654–657.

LEVINE, J. D., GORDON, N. C., JONES, R. T., & FIELDS, H. L. (1978). The narcotic antagonist naloxone enhances clinical pain. *Nature, 272*, 826–827.

LEVINE, J. P. (1975). The ineffectiveness of adding police to prevent crime. *Public Policy, 23*, 523–545.

LEVY, B. (1968). Cops in the ghetto: A problem of the police system. *American Behavioral Scientist, 11*, 31–34.

LEVY, D. M. (1943). *Maternal overprotection.* New York: Columbia University Press.

LEVY, E. A., McCLINTON, B. S., RABINOWITZ, F. M., & WOLKIN, J. R. (1974). Effects of vicarious consequences on imitation and recall. *Journal of Experimental Child Psychology, 17*, 115–132.

LEVY. R. I. (1969). On getting angry in the Society Islands. In W. Caudill & T. Y. Lin (Eds.), *Mental health research in Asia and the Pacific* (pp. 358–380). Honolulu: East-West Center Press.

LEWIN, K., DEMBO, T., FESTINGER, L., & SEARS, P. S. (1944). Level of aspiration. In J. McV. Hunt (Ed.), *Personality and the behavior disorders* (Vol. 1, pp. 333–378). New York: Ronald Press.

LEWINSOHN, P. M. (1975). The behavioral study and treatment of depression. In M. Hersen, R. M. Eisler, & P. M. Miller (Eds.), *Progress in behavior modification* (Vol. 1, pp. 19–64). New York: Academic Press.

LEWINSOHN, P. M., MISCHEL, W., CHAPLIN, W., & BARTON, R. (1980). Social competence and depression: The role of illusory self-perceptions. *Journal of Abnormal Psychology, 89*, 203–212.

LEWIS, M., & ROSENBLUM, L. A. (Eds.). (1974). *The effect of the infant on its caregiver.* New York: Wiley.

LICHTENSTEIN, S., & FISCHHOFF, B. (1980). Training for calibration. *Organizational Behavior and Human Performance, 26*, 149–171.

LIDZ, T., CORNELISON, A., TERRY, D., & FLECK, S. (1958). Intrafamilial environment of the schizophrenic patient: VI. The transmission of irrationality. *A.M.A. Archives of Neurology and Psychiatry, 79*, 305–3 I 6.

LIEBERSON, S., & SILVERMAN, A. R. (1965). The precipitants and underlying conditions of race riots. *American Sociological Review, 30*, 887–898.

LIEBERT, R. M., & FERNANDEZ, L. E. (1970). Effects of vicarious consequences on imitative performance. *Child Development, 41*, 847–852.

LIEBERT, R. M., HANRATTY, M., & HILL, J. H. (1969). Effects of rule structure and training method on the adoption of a self-imposed standard. *Child Development, 40*, 93–101.

LIEBERT, R. M., & ORA, J. P., JR. (1968). Children's adoption of self-reward patterns: Incentive level and method of transmission. *Child Development, 39*, 537–544.

LEIBERT, R. M., SOBOL, M. P., & COPEMANN, C. D. (1972). Effect of vicarious consequences and race of model upon imitative performance by black children. *Developmental Psychology, 6*, 453–456.

LIEBERT, R. M., SPRAFKIN, J. N., & DAVIDSON, E. S. (1982). *The early window: Effects of television on children and youth* (2nd ed.). Elmsford, NY: Pergamon.

LILLISTON, L. (1972). Verbal conditioning of value-related material. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 39*, 478–482.

LIN, N., DAYTON, P. W., & GREENWALD, P. (1978). Analyzing the instrumental use of relations in the context of social structure. *Sociological Methods and Research, 7*, 149–166.

LINDSEY, P. H., & NORMAN, D. A. (1977). *Human information processing* (2nd ed.). New York: Academic Press.

LIPPITT, R., POLANSKY, N., & ROSEN, S. (1952). The dynamics of power. *Human Relations, 5*, 37–64.

LIPPMAN, L. G., & MEYER, M. E. (1967). Fixed interval performance as related to instructions and to subjects' verbalizations of the contingency. *Psychonomic Science, 8*, 135–136.

LIPSET, S. M. (1966). University students and politics in underdeveloped countries. *Comparative Education Review, 10*, 132–162.

LIPSET, S. M., & SCHNEIDER, W. (1983). *The confidence gap: Business, labor and government in the public mind.* New York: Free Press.

LITROWNIK, A. J., FRANZINI, L. R., & SKENDERIAN, D. (1976). The effect of locus of reinforcement control on a concept-identification task. *Psychological Reports, 39*, 159–165.

LITTLE, J. C., & JAMES, B. (1964). Abreaction of conditioned fear reaction after eighteen years. *Behaviour Research and Therapy, 2*, 59–63.

LITTLE, R. E., & STREISSGUTH, A. P. (1981). Effects of alcohol on the fetus: Impact and prevention. *Canadian Medical Association Journal, 125*, 159–164.

LITTUNEN, Y. (1980). Cultural problems of direct satellite broadcasting. *International Social Science Journal, 32*, 283–303.

LOBITZ, W. C., & POST, R. D. (1979). Parameters of self-reinforcement and depression. *Journal of Abnormal Psychology, 81*, 33–41.

LOCKE, D. (1979). Cognitive states or developmental phases – Critique of Kohlberg stage-structural theory of moral reasoning. *Journal of Moral Education, 8*, 168–181.

LOCKE, D. (1980). The illusion of stage six. *Journal of Moral Education, 9*, 103–109.

LOCKE, E. A. (1968). Toward a theory of task motivation and incentives. *Organizational Behavior and Human Performance, 3*, 157–189.

LOCKE, E. A., BRYAN, J. F., & KENDALL, L. M. (1968). Goals and intentions as mediators of the effects of monetary incentives on behavior. *Journal of Applied Psychology, 52*, 104–121.

LOCKE, E. A., CARTLEDGE, N., & KNERR C. S. (1970). Studies of the relationship between satisfaction, goal setting, and performance. *Organizational Behavior and Human Performance, 5*, 135–158.

LOCKE, E. A., CARTLEDGE, N., & KOEPPEL, J. (1968). Motivational effects of knowledge of results. *Psychological Bulletin, 70*, 474–485.

LOCKE, E. A., FREDERICK, E., LEE, C., & BOBKO, P. (1984). Effect of self-efficacy, goals, and task strategies on task performance. *Journal of Applied Psychology, 69*, 241–251.

LOCKE, E. A., & LATHAM, G. P. (1984). *Goal setting: A motivational technique that works!* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

LOCKE, E. A., & SCHWEIGER, D. M. (17979). Participation in decision-making: One more look. In B. M. Staw (Ed.), *Research in organizational behavior* (Vol. 1, pp. 265–339). Greenwich, CT: JAI Press.

LOCKE, E. A., SHAW, K. N., SAARI, L. M., & LATHAM, G. P. (1981). Goal setting and task performance: 1969–1980. *Psychological Bulletin, 90*, 125–152.

LOCKE, E. A., ZUBRITZKY, E., COUSINS, E., & BOBKO, P. (1984). Effect of previously assigned goals on self-set goals and performance. *Journal of Applied Psychology, 69*, 694–699.

LOEB, A., BECK, A. T., DIGGORY, J. C., & TUTHILL, R. (1967). Expectancy, level of aspiration, performance, and self-evaluation in depression. *Proceedings of the 75th Annual Convention of the American Psychological Association, 2*, 193–194.

LOEW, C. A. (1967). Acquisition of a hostile attitude and its relationship to aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 5*, 335–341.

LOFLANU, J. (1978). "Becoming a world-saver" revisited. In J. T. Richardson (Ed.), *Convenion careers: In and out of the new religions* (pp. 10–23). Beverly Hills: Sage.

LOFTUS, E. F. (1979). *Eyewitness testimony.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

LOGAN, C. H. (1975). Arrest rates and deterrence. *Social Science Quarterly, 56*, 376–389.

LOGUE, A. W. (1979). Taste aversion and the generality of the laws of learning. *Psychological Bulletin, 86*, 276–296.

LOPEZ, E. M. (1981). Increasing intrinsic motivation with performance-contingent reward. *The Journal of Psychology, 108*, 59–66.

LORD, C. G. (1982). Predicting behavioral consistency from an individual's perception of situational similarities. *Journal of Personality and Social psychology, 42*, 1076–1088.

LOVASS, O. I. (1964). Control of food intake in children by reinforcement of relevant verbal behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 68*, 672–678.

LOVAAS, O. I. (1966). *Reinforcement therapy* [Film]. Philadelphia: Smith, Kline and French Laboratories.

LOVAAS, O. I. (1967). A behavior therapy approach to the treatment of childhood schizophrenia. In J. P. Hill (Ed.), *Minnesota Symposia on Child Psychology* (Vol. 1, pp. 108–159). Minneapolis: University of Minnesota Press.

LOVASS, O. I. (1977). *The autistic child: Language development through behavior modification.* New York: Irvington.

LOVAAS, O. I. (1982, September). *An overview of the young autism project.* Paper presented at the meeting of the American Psychological Association, Washington, DC.

LOVAAS, O. I., KOEGEL, R. L., & SCHREIBMAN, L. (1979). Stimulus overselectivity in autism: A review of research. *Psychological Bulletin, 86,* 1236–1254.

LOVAAS, O. I., KOEGEL, R., SIMMONS, J. Q., & LONG, J. S. (1973). Some generalization and follow-up measures on autistic children in behavior therapy. *Journal of Applied Behavior Analysis, 6,* 131–166.

LOVAAS, O. I., & NEWSOM, C. D. (1976). Behavior modification with psychotic children. In H. Leitenberg (Ed.), *Handbook of behavior modification and behavior therapy* (pp. 303–360). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

LOVELAND, K. K., & OLLEY, J. G. (1979). The effect of external reward on interest and quality of task performance in children of high and low intrinsic motivation. *Child Development, 50,* 1207–1210.

LOVITT, T. C., & CURTISS, K. A. (1969). Academic response rate as a function of teacher- and self-imposed contingencies. *Journal of Applied Behavior Analysis, 2,* 49–53.

LUBORSKY, L., SINGER, B., & LUBORSKY, L. (1975). Comparative studies of psychotherapies: Is it true that "everyone has won and all must have prizes"? *Archives of General Psychiatry, 32,* 995–1008.

LUEPKER, R. V., JOHNSON, C. A., MURRAY, D. M., & PECHACEK, T. F. (1983). Prevention of cigarette smoking: Three-year follow-up of an education program for youth. *Journal of Behavioral Medicine, 6,* 53–62.

LURIA, A. (1961). *The role of speech in the regulation of normal and abnormal behavior.* New York: Liveright.

MACCOBY, E. E., & JACKLIN, C. N. (1974). *The psychology of sex differences.* Stanford, CA: Stanford University Press.

MACCOBY, N., & FARQUHAR, J. W. (1975). Communication for health: Unselling heart disease. *Journal of Communication, 25,* 114–126.

MACNAMARA, J. (1972). Cognitive basis of language learning in infants. *Psychological Review, 79,* 1–13.

MADDUX, J. E., & ROGERS, R. W. (1983). Protection motivation and self-efficacy: A revised theory of fear appeals and attitude change. *Journal of Experimental Social Psychology, 19,* 469–479.

MADDUX. J. E., SHERER, M., & ROGERS, R. W. (1982). Self-efficacy expectancy and outcome expectancy: Their relationship and their effects. *Cognitive Therapy and Research, 6,* 207–212.

MADSEN, C., JR. (1968). Nurturance and modeling in preschoolers. *Child Development, 39,* 221–236.

MAGER, R. F. (1968). *Developing attitude toward learning.* Palo Alto, CA: Fearon.

MAHONEY, M. J. (1974a). *Cognition and behavior modification.* Cambridge, MA: Ballinger.

MAHONEY, M. J. (1974b). Self-reward and self-monitoring techniques for weight control. *Behavior Therapy, 5*, 48–57.

MAHONEY, M. J. (1976). *Scientist as subject: The psychological imperative.* Cambridge, MA: Ballinger.

MAHONEY, M. J., & BANDURA, A. (1972). Self-reinforcement in pigeons. *Learning and Motivation, 3*, 293–303.

MAHONEY, M. J., MOORE, B. S., WADE, T. C., & MOURA, N. G. M. (1973). The effects of continuous and intermittent self-monitoring on academic behavior. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 41*, 65–69.

MAHONEY, M. J., & THORESEN, C. E. (1974). *Self-control: Power to the person.* Monterey, CA: Brooks/Cole.

MALAMUTH, N. M. (1981a). Rape fantasies as a function of exposure to violent sexual stimuli. *Archives of Sexual Behavior, 10*, 33–47.

MALAMUTH, N. M. (1981b). Rape proclivity among males. *Journal of Social Issues, 37*, 138–157.

MALAMUTH, N. M., & CHECK, J. V. P. (1981). The effects of mass media exposure on acceptance of violence against women: A field experiment. *Journal of Research in Personality, 15*, 436–446.

MALAMUTH, N. M., & CHECK, J. V. P. (1983). Sexual arousal to rape depictions: Individual differences. *Journal of Abnormal Psychology, 92*, 55–67.

MALAMUTH, N. M., & DONNERSTEIN, E. (1982). The effects of aggressive-pornographic mass media stimuli. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 15, pp. 104–136). New York: Academic Press.

MALAMUTH, N. M., & DONNERSTEIN, E. (Eds.). (1984). *Pornography and sexual aggression.* New York: Academic Press.

MALAMUTH, N. M., FESHBACH, S., & JAFFE, Y. (1977). Sexual arousal and aggression: Recent experiments and theoretical issues. *The Journal of Social Issues, 33*, 110–133.

MALONE, T. W. (1981). Toward a theory of intrinsically motivating instruction. *Cognitive Science, 5*, 333–370.

MALONE, T. W., & LEPPER, M. R. (1985). Making learning fun: A taxonomy of intrinsic motivations for learning. In R. E. Snow & M. J. Farr (Eds.), *Aptitude, learning, and instruction: III. Conative and affective process analysis.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

MANDERLINK, G., & HARACKIEWICZ, I. M. (1984). Proximal versus distal goal setting and intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology, 47*, 918–928.

MANDLER, G. (1975). *Mind and emotion.* New York: Wiley.

MANKOFF, M., & HACKS, R. (1971). The changing social base of the American student movement. *Annals of the American Academy of Political and Social Science, 395*, 54–67.

MANN, J., SIDMAN, J., & STARR, S. (1971). Effects of erotic films on the sexual behavior of married couples. In *Technical report of the commission on obscenity and pornography* (Vol. VIII). *Erotica and social behavior* (pp. 170–254). Washington, DC: U.S. Government Printing Office.

MANNING, M. M., & WRIGHT, T. L. (1983). Self-efficacy expectancies, outcome expectancies, and the persistence of pain control in childbirth. *Journal of Personality and Social Psychology, 45*, 421–431.

MANSFIELD, E. (1968). *Industrial research and techrwlogical innovation: An econometric analysis.* New York: Norton.

MANSFIELD, E., RAPOPORT, J., ROMEO, A., VILLANI, E., WAGNER, S., & HUSIC, F. (1977). *The production and application of new industrial technology.* New York: Norton.

MANTELL, D. M., & PANZARELLA, R. (1976). Obedience and responsibility. *The British Journal of Social and Clinical Psychology, 15,* 239–246.

MARBURG, C. C., HOUSTON, B. K., & HOLMES, D. S. (1976). Influence of multiple models on the behavior of institutionalized retarded children: Increased generalization to other models and other behaviors. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 44,* 514–519.

MARCH, J. G. (1982). Theories of choice and making decisions. *Transaction: Social Science and Modern Society, 20,* 29–39.

MARCUS, D. E., & OVERTON, W. F. (1978). The development of cognitive gender constancy and sex role preferences. *Child Development, 49,* 434–444.

MARKMAN, E. M., & CALLAHAN, M. S. (1983). An analysis of hierarchical classification. In R. Sternberg (Ed.), *Advances in the psychology of human intelligence* (Vol. 2, pp. 325–365). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

MARKUS, H., CRANE, M., BERNSTEIN, S., & SILADI, M. (1982). Self-schemas and gender. *Journal of Personality and Social Psychology, 42,* 38–50.

MARKUS, H., & SENTIS, S. (1982). The self in social information processing. In J. Suls (Ed.), *Psychological perspectives on the self* (Vol. I, pp. 41–70). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

MARLATT, G. A. (1972). Task structure and the experimental modification of verbal behavior. *Psychological Bulletin, 78,* 335–350.

MARLATT, G. A., & GORDON, J. R. (1980). Determinants of relapse: Implications for the maintenance of behavior change. In P. O. Davidson & S. M. Davidson (Eds.), *Behavioral medicine: Changing health lifestyles* (pp. 410–452). New York: Brunner/Maze.

MARLOWE, D., BEECHER, R. S., COOK, J. B., & DOOB, A. N. (1964). The approval motive, vicarious reinforcement and verbal condilioning. *Perceptual and Motor Skills, 19,* 523–530.

MARMOR, I. (1962). Psychoanalytic therapy as an educational process: Common denominators in the therapeutic approaches of different psychoanalytic schools. In J. H. Masserman (Ed.), *Science and psychoanalysis* (Vol. 5). *Psychoanalytic education* (pp. 286–299). New York: Grune & Stratton.

MARQUIS, D. P. (1941). Learning in the neonate: The modification of behavior under three feeding schedules. *Journal of Experimental Psychology, 29,* 263–282.

MARSH, A. (1977). *Protest and political consciousness.* Beverly Hills: Sage.

MARSHALL, G. D., & ZIMBARDO, P. G. (1979). Affective consequences of inadequately explained physiological arousal. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 970–988.

MARSHALL, J. F. (1971). Topics and networks in intravillage communication. In S. Polgar (Ed.), *Culture and population: A collection of current studies* (pp. 160–166). Cambridge, MA: Schenkman.

MARSTON, A. R. (1965). Imitation, self-reinforcement, and reinforcement of another person. *Journal of Personality and Social Psychology, 2,* 255–261.

MARTIN, C. L., & HALVERSON, C. F. (1981). A schematic processing model of sex typing and stereotyping in children. *Child Development, 52*, 1119–1134.

MARTIN, C. L., & HALVERSON, C. F., JR. (1983). The effects of sex-typing schemas on young children's memory. *Child Development, 54*, 563–574.

MARTIN, D. J., ABRAMSON, L. Y., & ALLOY, L. B. (1984). Illusion of control for self and others in depressed and nondepressed college students. *Journal of Personality and Social Psychology, 46*, 125–136.

MARTIN, J. (1979). Laboratory studies of self-reinforcement (SR) phenomena. *The Journal of General Psychology, 101*, 103–150.

MARTIN, J. (1981). Relative deprivation: A theory of distributive injustice for an era of shrinking resources. In B. Staw & L. Cummings (Eds.), *Research in organizational behavior* (Vol. 3, pp. 53–107). Greenwich, CT: JAI Press.

MARTIN, M., BURKHOLDER, R., ROSENTHAL, T. L., THARP, R. G., & THORNE, G. L. (1968). Programming behavior change and reintegration into school milieux of extreme adolescent deviates. *Behaviour Research and Therapy, 6*, 371–383.

MARTIN, S. E. (1981). Restitution and community service sentences: Promising sentencing alternative or passing fad. In S. E. Martin, L. B. Sechrest, & R. Redner (Eds.), *New directions in the rehabilitation of criminal offenders* (pp. 470–496). Washington DC: National Academy Press.

MASLACH, C. (1979). Negative emotional biasing of unexplained arousal. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 953–969.

MASLACH, C. (1982). *Burnout – The cost of caring.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

MASLACH, C., & JACKSON, S. E. (1982). Burnout in health professions: A social psychological analysis. In G. S. Sanders & J. Suls (Eds.), *Social psychology of health and illness* (pp. 227–251). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

MASLACH, C., & PINES, A. (1977). The burn-out syndrome in the day care setting. *Child Care Quarterly, 6*, 100–113.

MASON, W. A. (1976). Environmental models and mental modes: Representational processes in the great apes and man. *American Psychologist, 31*, 284–294.

MASTERS, J. C., & BRANCH, M. N. (1969). A comparison of the relative effectiveness of instructions, modeling, and reinforcement procedures for inducing behavior change. *Journal of Experimental Psychology, 80*, 364–368.

MASTERS, J. C., FURMAN, W., & BARDEN, R. C. (1977). Effects of achievement standards, tangible rewards, and self-dispensed achievement evaluations on children's task mastery. *Child Develpment, 48*, 217–224.

MASTERS, J. C., & MOKROS, J. R. (1974). Self-reinforcement processes in children. In H. W. Reese (Ed.), *Advances in child development and behavior* (Vol. 9, pp. 151–187). New York: Academic Press.

MASTERS, J. C., & SANTROCK, J. W. (1976). Studies in the self-regulation of behavior: Effects of contingent cognitive and affective events. *Developmental Psychology, 12*, 334–348.

MASUR, E. F., & RITZ, E. G. (1984). Patterns of gestural, vocal, and verbal imitation performance in infancy. *Merrill-Palmer Quarterly*, 1984, *30*, 369–392.

MATEFY, R. E., & ACKSEN, B. A. (1976). The effect of role-playing discrepant positions on change in moral judgments and attitudes. *The Journal of Genetic Psychology, 128*, 189–200.

MATHEWS, A., TEASDALE, J., MUNBY, M., JOHNSON, D., & SHAW, P. (1977). A home-based treatment program for agoraphobia. *Behavior Therapy, 8*, 915–924.

MATTHEWS, K. A., & SIEGEL, J. M. (1983). Type A behaviors by children, social comparison, and standards for self-evaluation. *Developmental Psychology, 19*, 135–140.

MATSUI, T., OKADA, A., & KAKUYAMA, T. (1982). Influence of achievement need on goal setting, performance and feedback effectiveness. *Journal of Applied Psychology, 67*, 645–648.

MATSUI, T., OKADA, A., & MIZUGUCHI, R. (1981). Expectancy-theory prediction of the goal theory postulate, "The harder the goals, the higher the performance". *Journal of Applied Psychology, 66*, 54–58.

MAY, J. R. (1977). A psychophysiological study of self and externally regulated phobic thoughts. *Behavior Therapy, 8*, 849–861.

MAY,J. R., & JOHNSON, H. J. (1973). Physiological activity to internally elicited arousal and inhibitory thoughts. *Journal of Abnormal Psychology, 82*, 239–245.

McALISTER, A., PERRY, C., KILLEN, J., SLINKARD, L. A., & MACCOBY, N. (1980). Pilot study of smoking, alcohol and drug abuse prevention. *American Journal of Public Health, 70*, 719–721.

McALISTER, A., PUSKA, P., SALONEN, J. T., TUOMILEHTO, J., & KOSKELA, K. (1982). Theory and action for health promotion: Illustrations from the North Karelia Project. *American Journal of Public Health, 72*, 43–50.

McARTHUR, L. Z., & EISEN, S. V. (1976). Achievements of male and female storybook characters as determinants of achievement behavior by boys and girls. *Journal of Personality and Social Psychology, 33*, 467–473.

McAULEY, E., & GILL, D. (1983). Reliability and validity of the physical self-efficacy scale in a competitive sport setting. *Journal of Sport Psychology, 5*, 410–418.

McCALL, G. J. (1977). The social looking-glass: A sociological perspective on self-development. In T. Mischel (Ed.), *The self: Psychological and philosophical issues* (pp. 274–287). Oxford, England: Blackwell.

McCALL, R. B., & MCGHEE, P. E. (1977). The discrepancy hypothesis of attention and affect in infants. In I. C. Uzgiris & F. Weizmann (Eds.), *The structuring of experience* (pp. 179–210). New York: Plenum.

McCALL, R. B. PARKE, R. D., & KAVANAUGH, R. D. (1977). Imitation of live and televised models by children one to three years of age. *Monographs of the Society for Research in Child Development*, 42 (5, Serial No. 173).

McCAUL, K. D., & MALOTT, J. M. (1984). Distraction and coping with pain. *Psychological Bulletin, 95*, 516–533.

McDAVID, J. W. (1962). Effects of ambiguity of environmental cues upon learning to imitate. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 65*, 381–386.

McDAVID, J. W. (1964). Effects of ambiguity of imitative cues upon learning by observation. *The Journal of Social Psychology, 62*, 165–174.

McFALL, R. M., & TWENTYMAN, C. T. (1973). Four experiments on the relative contributions of rehearsal, modeling and coaching to assertion training. *Journal of Abnormal Psychology, 81*, 199–218.

McFARLAND, S. G. (1983). Is capital punishment a short-term deterrent to homicide? A study of the effects of four recent American executions. *The Journal of Criminal Law & Criminology, 74*, 1014–1032.

McGHEE, P. E., & FRUEH, T. (1980). Television viewing and the learning of sex-role stereotypes. *Sex Roles, 6*, 179–188.

McGUIRE, R. J., CARLISLE, J. M., & YOUNG, B. G. (1965). Sexual deviations as conditioned behaviour: A hypothesis. *Behaviour Research and Therapy, 2*, 185–190.

McGUIRE, W. J. (1961). Some factors influencing the effectiveness of demonstrational films: Repetition of instructions, slow motion, distribution of showings, and explanatory narration. In A. A. Lumsdaine (Ed.), *Student response in programmed instruction* (pp. 187–207). Washington, DC: National Academy of Sciences-National Research Council.

McGUIRE, W. J. (1969). The nature of attitudes and attitude change. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology* (2nd ed.): III. (pp. 136–314). Reading, MA: Addison-Wesley.

McHUGO, G. J., SMITH, C. A., & LANZETTA, J. T. (1982). The structure of self-reports of emotional responses to film segments. *Motivation and Emotion, 6*, 365–385.

McINTYRE, K. O., LICHTENSTEIN, E., & MERMELSTEIN, R. J. (1983). Self-efficacy and relapse in smoking cessation: A replication and extension. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 51*, 632–633.

McKAUGHAN, L. (1974). Propositional self-control in children. *Journal of Experimental Child Psychology, 17*, 519–538.

McLAUGHLIN, T. F., & MALABY, J. E. (1974). Increasing and maintaining assignment completion with teacher and pupil controlled individual contingency programs: Three case studies. *Psychology, 2*, 1–7.

McLEOD, J. M., GLYNN, C. J., & McDoNALD, D. G. (1983). Issues and images: The influence of media reliance in voting decisions. *Communication Research, 10*, 37–58.

McLOYD, V. C. (1979). The effects of extrinsic rewards of differential value on high and low intrinsic interest. *Child Development, 50*, 1010–1019.

McMAINS, M. J., & LIEBERT, R. M. (1968). Influence of discrepancies between successively modeled self-reward criteria on the adoption of a self-imposed standard. *Journal of Personality and Social Psychology, 8*, 166–171.

McMULLIN, D. J., & STEFFEN, J. J. (1982). Intrinsic motivation and performance standards. *Social Behavior and Personality, 10*, 47–56.

McNALLY, R. J. (1981). Phobias and preparedness – Instructional reversal of electrodermal conditioning to fear-relevant stimuli. *Psychological Reports, 48*, 175–180.

McNALLY, R. J., & REISS, S. (1982). The preparedness theory of phobia and human safety-signal conditioning. *Behavior Research and Therapy, 20*, 153–159.

McNEILL, D. (1970). *The acquisition of language.* New York: Harper & Row.

McPHAIL, C. (1971). Civil disorder participation: A critical examination of recent research. *American Sociological Review, 36*, 1058–1072.

McPHAIL, T. L. (1981). *Electronic colonialism: The future of international broadcasting and communication.* Beverly Hills: Sage.

McPHERSON, B. D. (1980). Retirement from professional sport: The process and problems of occupational and psychological adjustment. *Sociological Symposium, 30*, 126–143.

MEEHL, P. E. (1950). On the circularity of the law of effect. *Psychological Bulletin, 47*, 52–75.

MEFFORD, I. N., WARD, M. M., MILES, L., TAYLOR, B., CHESNEY, M. A., KEEGAN, D. L., & BARCHAS, J. D. (1981). Determination of plasma catecholamines and free 3,4 – dihydroxyphenylacetic acid in continuously collected human plasma by

high performance liquid chromatography with electrochemical detection. *Life Sciences, 28*, 447–483.

MEHRABIAN, A., & EPSTEIN, N. (1972). A measure of emotional empathy. *Journal of Personality, 40*, 525–543.

MEICHENBAUM, D. H. (1971). Examination of model characteristics in reducing avoidance behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 17*, 298–307.

MEICHENBAUM, D. (1977). *Cognitive-behavior modification: An integrative approach.* New York: Plenum.

MEICHENBAUM, D. (1979). Teaching children self-control. In B. B. Lahey & A. E. Kazdin (Eds.), *Advances in clinical child psychology* (Vol. 2, pp. 1–33). New York: Plenum.

MEICHENBAUM, D. (1980). A cognitive-behavioral perspective on intelligence. *Intelligence: A Multidisciplinary journal, 4*, 271–284.

MEICHENBAUM, D., & ASARNOW, J. (1979). Cognitive-behavioral modification and metacognitive development: Implications for the classroom. In P. C. Kendall & S. D. Hollon (Eds.), *Cognitive-behavioral interventions: Theory, research, and procedures* (pp. 11–35). New York: Academic Press.

MEICHENBAUM, D., & CAMERON, R. (1982). Cognitive-behavior therapy. In G. T. Wilson & C. M. Franks (Eds.), *Contemporary behavior therapy: Conceptual and empirical foundations* (pp. 310–338). New York: Guilford.

MEICHENBAUM, D., & GOODMAN, J. (1971). Training impulsive children to talk to themselves: A means of developing self-control. *Journal of Abnormal Psychology, 77*, 115–126.

MEICHENBAUM, D., & GOODMAN, S. (1979). Clinical use of private speech and critical questions about its study in natural settings. In G. Zivin (Ed.), *The development of self-regulation through private speech* (pp. 325–360). New York: Wiley.

MEICHENBAUM, D., & JAREMKO, M. E. (Eds.). (1983). *Stress reduction and prevention.* New York: Plenum.

MEICHENBAUM, D., & TURK, D. (1976). The cognitive-behavioral management of anxiety, anger and pain. In P. Davidson (Ed.), *Behavioral management of anxiety, depression and pain* (pp. 1–34). New York: Brunner/Mazel.

MEIER, R. F. (1978). The deterrence doctrine and public policy: A response to utilitarians. In J. A. Cramer (Ed.), *Preventing crime* (pp. 233–247). Beverly Hills: Sage.

MEIER, R. F., & JOHNSON, W. T. (1977). Deterrence as social control: The legal and extralegal production of conformity. *American Sociological Review, 42*, 292–304.

MELAMED, B. G. (1979). Behavioral approaches to fear in dental settings. In M. Hersen, R. M. Eisler, & P. M. Miller (Eds.), *Progress in behavior modification* (Vol. 7, pp. 171–203). New York: Academic Press.

MELAMED, B. G., & SIEGEL, L. J. (1975). Reduction of anxiety in children facing hospitalization and surgery by use of filmed modeling. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 43*, 511–521.

MELTZOFF, A. N., & MOORE, M. K. (1977). Imitation of facial and manual gestures by human neonates. *Science, 198*, 75–78.

MELTZOFF, A. N., & MOORE, M. K. (1983). Newborn infants imitate adult facial gestures. *Child Development, 54*, 702–709.

MELTZOFF, A. N., & MOORE, M. K. (1983). The origins of imitation in infancy: Paradigm, phenomena, and theories. In L. P. Lipsitt & C. K. Rovee-Collier (Eds.), *Advances in infancy research* (Vol. 2, pp. 266–301). Norwood, NJ: Ablex Publishing.

MELZACK, R., & WALL, P. D. (1982). *The challenge of pain.* Harmondsworth, England: Penguin.

MENTO, A.J., CARTLEDGE, N. D., & LOCKE, E. A. (1980). Maryland vs Michigan vs Minnesota: Another look at the relationship of expectancy and goal difficulty to task performance. *Organizational Behavior and Human Performance, 25,* 419–440.

MENYUK, P. (1964). Alteration of rules in children's grammar. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 3,* 480–488.

MERBAUM, M., & LOWE, M. R. (1982). Serendipity in research in clinical psychology. In P. C. Kendall & J. N. Butcher (Eds.), *Handbook of research methods in clinical psychology* (pp. 95–123). New York: Wiley.

MERBAUM, M., & LUKENS, H. C., JR. (1968). Effects of instructions, elicitations, and reinforcements in the manipulation of affective verbal behavior. *Journal of Abnormal Psychology, 73,* 376–380.

MERVIS, C. B., & ROSCH, E. (1981). Categorization of natural objects. In M. R. Rosenzweig & L. W. Porter (Eds.), *Annual review of psychology* (Vol. 32, pp. 89–115). Palo Alto, CA: Annual Reviews.

MEYER, A. J., MACCOBY, N., & FARQUHAR, J. W. (1977). The role of opinion leadership in a cardiovascular health education campaign. In B. D. Ruben (Ed.), *Communication Yearbook I* (pp. 579–591). New Brunswick, NJ: Transaction Books.

MEYER, A. J., NASH, J. D., McALISTER, A. L., MACCOBY, N., & FARQUHAR, J. W. (1980). Skills training in a cardiovascular health education campaign. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 48,* 129–142.

MEYER, T. P. (1971). Some effects of real newsfilm violence on the behavior of viewers. *Journal of Broadcasting, 15,* 275–285.

MIDGLEY, D. F. (1976). A simple mathematical theory of innovative behavior. *Journal of Consumer Research, 3,* 31–41.

MIDGLEY, D. F., & DOWLING, G. R. (1978). Innovativeness: The concept and its measurement. *Journal of Consumer Research, 4,* 229–242.

MIDGLEY, M. (1978). *Beast and man: The roots of human nature.* Ithaca, NY: Cornell University Press.

MILGRAM, S. (1965). Some conditions of obedience and disobedience to authority. *Human Relations, 18,* 57–76.

MILGRAM, S. (1969). Interdisciplinary thinking and the small world problem. In M. Sherif & C. W. Sherif (Eds.), *Interdisciplinary relationships in the social sciences* (pp. 103–120). Chicago: Aldine.

MILGRAM, S. (1974). *Obedience to authority: An experimental view.* New York: Harper & Row.

MILLAR, W. S. (1972). A study of operant conditioning under delayed reinforcement in early infancy. *Monographs of the Society for Research in Child Development, 37* (2, Serial No. 147).

MILLAR, W. S. (1974). The role of visual-holding cues and the simultanizing strategy in infant operant learning. British *Journal of Psychology, 65,* 505–518.

MILLAR, W. S., & SCHAFFER, H. R. (1972). The influence of spatially displaced feedback on infant operant conditioning. *Journal of Experimental Child Psychology, 14,* 442–453.

MILLER, M. M., & REEVES, B. (1976). Dramatic TV content and children's sex role stereotypes. *Journal of Broadcasting, 20,* 35–50.

MILLER, N. E. (1963). Some reflections on the law of effect produce a new alternative to drive reduction. In M. R. Jones (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation* (pp. 65–112). Lincoln: University of Nebraska Press.

MILLER, N. E., & DOLLARD, J. (1941). *Social learning and imitation.* New Haven: Yale University Press.

MILLER, R. E., BANKS, J. H., JR., & OGAWA, N. (1962). Communication of affect in "cooperative conditioning" of rhesus monkeys. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 64*, 343–348.

MILLER, R. E., BANKS, J. H., JR., & OGAWA, N. (1963). Role of facial expression in "cooperative-avoidance conditioning" in monkeys. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 67*, 24–30.

MILLER, R. E., CAUL, W. F., & MIRSKY, I. A. (1967). Communication of affect between feral and socially isolated monkeys. *Journal of Personality and Social Psychology, 7*, 231–239.

MILLER, R. E., MURPHY, J. V., & MIRSKY, I. A. (1959). Nonverbal communication of affect. *Journal of Clinical Psychology, 15*, 155–158.

MILLER, R. L., BRICKMAN, P., & BOLEN, D. (1975). Attribution versus persuasion as a means for modifying behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*, 430–441.

MILLER, S. M. (1979). Controllability and human stress: Method, evidence and theory. *Behaviour Research and Therapy, 17*, 287–304.

MILLER, S. M. (1980a). Why having control reduces stress: If I can stop the roller-coaster I don't want to get off. In J. Garber & M. E. P. Seligman (Eds.), *Human helplessness: Theory and research* (pp. 71–95). New York: Academic Press.

MILLER, S. M. (1980b). When is a little information a dangerous thing? Coping with stressful events by monitoring versus blunting. In S. Levine & H. Ursin (Eds.), *Coping and health* (pp. 145–169). New York: Plenum.

MILLER, S. M. (1981). Predictability and human stress: Towards a clarification of evidence and theory. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 14, pp. 204–256). New York: Academic Press.

MILLER, S. M., LACK, E. R., & ASROFF, S. (1985). Preference for control and the coronary-prone behavior pattern: "I'd rather do it myself." *Journal of Personality and Social Psychology.*

MILLER, S. M., & SELIGMAN, M. E. P. (1982). The reformulated model of helplessness and depression: Evidence and theory. In R. J. Neufeld (Ed.), *Psychological stress and psychopathology* (pp. 149–178). New York: McGraw Hill.

MINEKA, S., DAVIDSON, M., COOK, M., & KEIR, R. (1984). Observational conditioning of snake fear in rhesus monkeys. *Journal of Abnormal Psychology, 93*, 355–372.

MINEKA, S., GUNNAR, M., & CHAMPOUX, M. (1985). The effects of control in the early social and emotional development of rhesus monkeys. *Child Development.*

MINOR, W. W., & HARRY, J. (1982). Deterrent and experiential effects in perceptual deterrence research: A replication and extension. *Journal of Research in Crime and Delinquency, 19*, 190–203.

MISCHEL, W. (1968). *Personality and assessment.* New York: Wiley.

MISCHEL, W. (1970). A social learning view of sex differences in behavior. In P. H. Mussen (Ed.), *Carmichael's manual of child psychology* (Vol. 2, pp. 56–81). New York: Wiley.

MISCHEL, W. (1973). Toward a cognitive social learning reconceptualization of personality. *Psychological Review, 80*, 252–283.

MISCHEL, W. (1974). Processes in delay of gratification. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 7, pp. 249–292). New York: Academic Press.

MISCHEL, W. (1981). Metacognition and the rules of delay. In J. H. Flavell & L. Ross (Eds.), *Social cognitive development: Frontiers and possible futures* (pp. 240–271). Cambridge: Cambridge University Press.

MISCHEL, W. (1983). Delay of gratification as process and as person variable in development. In D. Magnusson & V. P. Allen (Eds.), *Human development: An interactional perspective* (pp. 149–165). New York: Academic Press.

MISCHEL, W., & GRUSEC, J. (1966). Determinants of the rehearsal and transmission of neutral and aversive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 3*, 197–205.

MISCHEL, W., & LIEBERT, R. M. (1966). Effects of discrepancies between observed and imposed reward criteria on their acquisition and transmission. *Journal of Personality and Social Psychology, 3*, 45–53.

MISCHEL, W., & LIEBERT, R. M. (1967). The role of power in the adoption of self-reward patterns. *Child Development, 38*, 673–683.

MISCHEL, W., & PEAKE, P. K. (1982). Beyond *deja vu* in the search for cross-situational consistency. *Psychological Review, 89*, 730–755.

MITCHELL, T. R. (1974). Expectancy models of job satisfaction, occupational preference and effort: A theoretical, methodological, and empirical appraisal. *Psychological Bulletin, 81*, 1053–1077.

MIURA, I. (1984a, August). *Computer self-efficacy: A contributing factor to gender differences in the election of computer science courses.* Paper presented at the International Congress of Mathematical Education, Adelaide, Australia.

MIURA, I. (1984b). *Processes contributing to individual differences in computer literacy.* Unpublished doctoral dissertation, Stanford University, Stanford, CA.

MOERK, E. L. (1974). Changes in verbal mother-child interactions with increasing language skills of the child. *Journal of Psycholinguistic Research, 3*, 101–116.

MOERK, E. L. (1976). Processes of language teaching and training in the interactions of mother-child dyads. *Child Development, 47*, 1064–1078.

MOERK, E. L. (1980). Relationships between parental input frequencies and children's language acquisition: A reanalysis of Brown's data. *Journal of Child Language, 7*, 105–118.

MOERK, E. L. (1983). A behavioral analysis of controversial topics in first language acquisition: Reinforcements, corrections, modeling, input frequencies, and the three-term contingency pattern. *Journal of Psycholinguistic Research, 12*, 129–155.

MOERK, E. L., & MOERK, C. (1979). Quotations, imitations, and generalizations. Factual and methodological analyses. *International Journal of Behavioral Development, 2*, 43–72.

MOESER, S. D. (1977). Semantics and miniature artificial languages. In J. Macnamara (Ed.), *Language learning and thought* (pp. 227–250). New York: Academic Press.

MONTGOMERY, G. T., & PARTON, D. A. (1970). Reinforcing effect of self-reward. *Journal of Experimental Psychology, 84*, 273–276.

MOORE, L. M., & BARON R. M. (1973). Effects of wage inequities on work attitudes and performance. *Journal of Experimental Social Psychology, 9*, 1–16.

MORELLI, E. A., & MARTIN, J. (1982). *Self-efficacy and athletic performance of 800 meter runners.* Unpublished manuscript, Simon Fraser University, Canada.

MORGAN, M. (1981). The over justification effect: A developmental test of self-perception interpretations. *Journal of Personality and Social Psychology, 40,* 809–821.

MORGAN, M. (1984a). Reward-induced decrements and increments in intrinsic motivation. *Review of Educational Research, 54,* 5–30.

MORGAN, M. (1984b). *Self-monitored objectives in private study.* Unpublished manuscript, St. Patrick's College, Dublin, Ireland.

MORGULAS, S., & ZIMMERMAN, B. J. (1979). The role of comprehension in children's observational learning of a syntactic rule. *Journal of Experimental Child Psychology, 28,* 455–468.

MORRIS, L. W., & LIEBERT, R. M. (1970). Relationship of cognitive and emotional components of test anxiety to physiological arousal and academic performance. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 35,* 332–337.

MORRIS, W. N., & NEMCEK, D., JR. (1982). The development of social comparison motivation among preschoolers: Evidence of a stepwise progression. *Merrill-Palmer Quarterly of Behavior and Development, 28,* 413–425.

Moss, M. K., & AREND, R. A. (1977). Self-directed contact desensitization. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 45,* 730–738.

MOSSHOLDER, K. W. (1980). Effects of externally mediated goal setting on intrinsic motivation: A laboratory experiment. *Journal of Applied Psychology, 65,* 202–210.

MOWRER, O. H. (1950). Identification: A link between learning theory and psychotherapy. In O. H. Mowrer (Ed.), *Learning theory and personality dynamics* (pp. 573–615). New York: Ronald Press.

MOWRER, O. H. (1950). *Learning theory and personality dynamics.* New York: Ronald Press.

MOWRER, O. H. (1960a). *Learning theory and the symbolic processes.* New York: Wiley.

MOWRER, O. H. (1960b). *Learning theory and behavior.* New York: Wiley.

MUELLER, L. K. (1978). Beneficial and detrimental modeling effects on creative response production. *The Journal of Psychology, 98,* 253–260.

MULLENER, N., & LAIRD, J. D. (1971). Some developmental changes in the organization of selfevaluations. *Developmental Psychology, 5,* 233–236.

MULLER, E. N. (1972). A test of a partial theory of potential for political violence. *The American Political Science Review, 66,* 928–959.

MULLER, E. N. (1979). *Aggressive political participation.* Princeton: Princeton University Press.

MUNN, N. L. (1983). More on chance encounters and life paths. *American Psychologist, 38,* 351–352.

MUNRO, D. J. (1975). The Chinese view of modeling. *Human Development, 18,* 333–352.

MURRAY, E. J. (1956). A content-analysis method for studying psychotherapy. *Psychological Monographs, 70* (13, Whole No. 420).

MURRAY, F. B. (1983). Learning and development through social interaction and conflict: A challenge to social learning theory. In L. S. Liben (Ed.), *Piaget and the foundations of knowledge* (pp. 231–245). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

MURRAY, J. P. (1980). *Television and youth: 25 years of research and controversy.* Boys Town, Nebraska: Boys Town Center for the Study of Youth Development.

MYERS, A. K., & MILLER, N. E. (1954). Failure to find a learned drive based on hunger: Evidence for learning motivated by exploration. *Journal of Comparative and Physiological Psychology, 47,* 428–436.

MYNATT, C., & HERMAN, S. J. (1975). Responsibility attribution in groups and individuals: A direct test of the diffusion of responsibility hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 1111–1118.

NAGEL, E. (1961). *The structure of science.* New York: Harcourt, Brace and World.

NEAL, R. A. (1981). Risk benefit analysis: Role in regulation of pesticide registration. In S. K. Bandal, G. J. Marco, L. Golberg, & M. L. Leng (Eds.), *The pesticide chemist and modern toxicology* (pp. 469–472). Washington, DC: American Chemical Society.

NEISSER, U. (1976). *Cognition and reality: Principles and implications of cognitive psychology.* San Francisco: Freeman.

NEISTEIN, S., & KATOVSKY, W. (1974). The effects of inconsistent reinforcement on the negative self-reinforcing behavior of high and low self-esteem individuals. *Journal of Personality, 42,* 78–92.

NELLANS, T. H., & ISRAEL, A. C. (1981). Towards maintenance and generalization of behavior change: Teaching children self-regulation and self-instructional skills. *Cognitive Therapy and Research, 5,* 189–195.

NELSON, K. E. (1977a). Aspects of language acquisition and use from age 2 to age 20. *Journal of the American Academy of Child Psychiatry, 16,* 584–607.

NELSON, K. E. (1977b). Facilitating children's syntax acquisition. *Developmental Psychology, 13,* 111–117.

NELSON, R. E., & CRAIGHEAD, W. E. (1977). Selective recall of positive and negative feedback, self-control behaviors, and depression. *Journal of Abnormal Psychology, 86,* 379–388.

NELSON, R. O. (1977). Assessment and therapeutic functions of self-monitoring. In M. Hersen, R. M. Eisler, & P. M. Miller (Eds.), *Progress in behavior modification* (Vol. 5, pp. 263–308). New York: Academic Press.

NELSON, R. O., HAYES, S. C., SPONG, R. T., JARRETT, R. B., & McKNIGHT, D. L. (1983). Self-reinforcement: Appealing misnomer or effective mechanism? *Behaviour Research and Therapy, 21,* 557–566.

NELSON, W. J., & BIRKIMER, J. C. (1978). Role of self-instruction and self-reinforcement in the modification of impulsivity. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 46,* 183.

NEMETZ, G. H., CRAIG, K. D., & REITH, G. (1978). Treatment of female sexual dysfunction through symbolic modeling. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 46,* 62–73.

NEUFELD, M. M., & NEUFELD, R. W. J. (1972). Use of video-tape feedback in swimming instruction with emotionally disturbed children. *Perceptual and Motor Skills, 35,* 992.

NEUFELD, R. W. J., & THOMAS, P. (1977). Effects of perceived efficacy of a prophylactic controlling mechanism on self-control under pain stimulation. *Canadian Journal of Behavioural Science, 9,* 224–232.

NEURINGER, A. (1981). Self-experimentation: A call for change. *Behaviorism, 9,* 79–94.

NEVES, D. M., & ANDERSON, J. R. (1981). Knowledge compilation: Mechanisms for the automatization of cognitive skills. In J. R. Anderson (Ed.), *Cognitive skills and their acquisition* (pp. 57–84). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

NEWELL, A. (1973). Production systems: Models of control structures. In W. G. Chase (Ed.), *Visual information processing* (pp. 463–562). New York: Academic Press.

NEWELL, K. M. (1976). Motor learning without knowledge of results through the development of a response recognition mechanism. *Journal of Motor Behavior, 8*, 209–217.

NEWELL, K. M. (1978). Some issues on action plans. In G. E. Stelmach (Ed.), *Information processing in motor control and learning* (pp. 41–54). New York: Academic Press.

NEWTSON, D. (1976). Foundations of attribution: The unit of perception of ongoing behavior. In J. Harvey, W. J. Ickes, & R. F. Kidd (Eds.), *New directions in attribution research* (pp. 223–247). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

New York Times. (1966, Nov. 13). Youth, 18, slays four women and child in beauty school. P. 1.

NICHOLLS, J. G., & MILLER, A. T. (1984). Development and its discontents: The differentiation of the concept of ability. In J. G. Nicholls (Ed.), *Advances in motivation and achievement* (Vol. 3). The development of achievement motivation (pp. 185–218). Greenwich, CT: JAI Press.

NICOLICH, L. M., & RAPH, J. B. (1978). Imitative language and symbolic maturity in the single-word period. *Journal of Psycholinguistic Research, 7*, 401–417.

NIMMO, D. (1976). Political image makers and the mass media. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science, 427*, 33–44.

NISBETT, R., & ROSS, L. (1980). Human inference: *Strategies and shortcomings of social judgment.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

NISBETT, R. E., & WILSON, T. D. (1977). Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review, 84*, 231–259.

NOTTERMAN, J. M., SCHOENFELD, W. N., & BERSH, P. J. (1952). A comparison of three extinction procedures following heart rate conditioning. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 47*, 674–677.

NOVACO, R. W. (1979). The cognitive regulation of anger and stress. In P. Kendall & S. Hollon (Eds.), *Cognitive-behavioral interventions: Theory, research and procedures* (pp. 241–285). New York: Academic Press.

NOVAK, G. (1978). Selective imitation of complex sentences in a preschool setting. *Journal of Educational Psychology, 70*, 922–927.

NUTTIN, J. R. (1973). Pleasure and reward in human motivation and learning. In D. E. Berlyne & K. B. Madsen (Eds.), *Pleasure, reward, preference* (pp. 243–274). New York: Academic Press.

O'BRIEN, G. T., & BORKOVEC, T. D. (1977). The role of relaxation in systematic desensitization: Revisiting an unresolved issue. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry, 8*, 359–364.

O'BRIEN, T. P., & KELLEY, J. E. (1980). A comparison of self-directed and therapist-directed practice for fear reduction. *Behaviour Research and Therapy, 18*, 573–579.

O'BRYANT, S. L., & CORDER-BOLZ, C. R. (1978). The effects of television on children's stereotyping of women's work roles. *Journal of Vocational Behavior, 12*, 233–244.

O'CONNELL, D. C., & WAGNER, M. V. (1967). Extinction after partial reinforcement and minimal learning as a test of both verbal control and PRE in concept learning. *Journal of Experimental Psychology, 73*, 151–153.

O'CONNOR, R. D. (1969). Modification of social withdrawal through symbolic modeling. *Journal of Applied Behavior Analysis, 2*, 15–22.

O'CONNOR, R. D. (1972). The relative efficacy of modeling, shaping, and combined procedures for the modification of social withdrawal. *Journal of Abnormal Psychology, 79*, 327–334.

OGSTON, K. M., & DAVIDSON, P. O. (1972). The effects of cognitive expectancies on vicarious conditioning. *The British Journal of Social and Clinical Psychology, 11*, 126–134.

O'HARA, M. W., & REHM, L. P. (1979). Self-monitoring, activity levels, and mood in the development and maintenance of depression. *Journal of Abnormal Psychology, 88*, 450–453.

O'HARA, M. W., REHM, L. P., & CAMPBELL, S. B. (1982). Predicting depressive symptomatology: Cognitive-behavioral models and postpartum depression. *Journal of Abnormal Psychology, 91*, 457–461.

OHMAN, A., ERIXON, G., & LOFBERG, I. (1975). Phobias and preparedness: Phobic versus neutral pictures as conditioned stimuli for human autonomic responses. *Journal of Abnormal Psychology, 84*, 41–45.

OHMAN, A., FREDRIKSON, M., HUGDAHL, K., & RIMMO, P. (1976). The premise of equipotentiality in human classical conditioning: Conditioned electrodermal responses to potentially phobic stimuli. *Journal of Experimental Psychology, 105*, 313–337.

OHMAN, A., & HUGDAHL, K. (1979). Instructional control of autonomic respondents: Fear relevance as a critical factor. In N. Birbaumer & H. D. Kimmel (Eds.), *Biofeedback and self-regulation* (pp. 149–165). Hillsdale, N.J: Erlbaum.

OLDFIELU-BOX, H. (1970). Comments on two preliminary studies of "observation" learning in the rat. *Journal of Genetic Psychology, 116*, 45–52.

OLIVER, P. R., ACKER, L. E., & OLIVER, D. D. (1977). Effects of reinforcement histories of compliance and noncompliance on nonreinforced imitation. *Journal of Experimental Child Psychology, 23*, 180–190.

OLIVER, P. R., & HOPPE, R. A. (1974). Factors effecting nonreinforced imitation: The model as a source of information or social control. *Journal of Experimental Child Psychology, 17*, 383–398.

OLLENDICK, T. H., DAILEY, D., & SHAPIRO, E. S. (1983). Vicarious reinforcement: Expected and unexpected effects. *Journal of Applied Behavior Analysis, 16*, 485–491.

OLLENDICK, T. H., & MATSON, J. L. (1978). Overcorrection: An overview. *Behavior Therapy, 9*, 830–842.

OLLENDICK, T. H., & SHAPIRO, E. S. (1984). An examination of vicarious reinforcement processes in children. *Journal of Experimental Child Psychology, 37*, 78–91.

O'MALLEY, M. (1981). Feeling without thinking? Reply to Zajonc. *The Journal of Psychology, 108*, 11–15.

OPTON, E. M. (1974). Psychiatric violence against prisoners: When therapy is punishment. *Mississippi Law Journal, 45*, 605–644.

ORENSTEIN, H., & CARR, J. (1975). Implosion therapy by tape-recording. *Behaviour Research and Therapy, 13*, 177–182.

ORMISTON, L. H. (1972). *Factors detennining response to modeled hypocrisy.* Unpublished doctoral dissertation, Stanford University, Stanford, CA.

ORWELL, G. (1949). *Nineteen eighty-four; a novel.* New York: Harcourt, Brace.

OSHIMA, H. T. (1967). The strategy of selective growth and the role of communications. In D. Lerner & W. Schramm (Eds.), *Communication and change in the developing countries* (pp. 76–91). Honolulu: East-West Center Press.

OSTFELD, B., & KATZ, P. A. (1969). The effect of threat severity in children of varying socioeconomic levels. *Developmental Psychology, 1*, 205–210.

OSTLUND, L. E. (1974). Perceived innovation attributes as predictors of innovativeness. *Journal of Consumer Research, 1*, 23–29.

OSTROW, A. C. (1976). Goal-setting behavior and need achievement in relation to competitive motor activity. *The Research Quarterly, 47*, 174–183.

O'SULLIVAN, M. J., & GILNER, F. H. (1976). Sex of model and motivation to change behavior as factors in modeling. *Psychological Reports, 38*, 595–601.

PACKER, H. L. (1968). *The limits of the criminal sanction.* Stanford, CA: Stanford University Press.

PAGE, M. M. (1969). Social psychology of a classical conditioning of attitudes experiment. *Journal of Personality and Social Psychology, 11*, 177–186.

PAIVIO, A. (1971). *Imagery and verbal processes.* New York: Holt, Rinehart & Winston.

PAIVIO, A. (1975). Imagery and long-term memory. In A. Kennedy & A. Wilkes (Eds.), *Studies in long-term memory.* New York: Wiley.

PALMER, J. (1977). Economic analyses of the deterrent effect of punishment: A review. *Journal of Research in Crime and Delinquency, 14*, 4–21.

Palo Alto Times. (1972b, May 6). "Hijackers flee to jungle, Cuba." P. 1.

Palo Alto Times. (1976, August 5). His conscience still working. P. 6.

Palo Alto Times. (1978, September 22). Conscience wins out. P. 5.

PAPOUSEK, H., & PAPOUSEK, M. (1977). Mothering and the cognitive headstart: Psychobiological considerations. In H. R. Schaffer (Ed.), *Studies in mother-infant interaction.* London: Academic Press.

PAPOUSEK, H., & PAPOUSEK, M. (1979). Early ontogeny of human social interaction: Its biological roots and social dimensions. In M. von Cranach, K. Foppa, W. Lepenies, & D. Ploog (Eds.), *Human ethology: Claims and limits of a new discipline* (pp. 456–478). Cambridge, England: Cambridge University Press.

PARKE, R. D. (1970). The role of punishment in the socialization process. In R. A. Hoppe, G. A. Milton, & E. C. Simmel (Eds.), *Early experiences and the process of socialization* (pp. 81–108). New York: Academic Press.

PARKE, R. D. (1974). Rules, roles, and resistance to deviation: Recent advances in punishment, discipline, and self-control. In A. D. Pick (Ed.), *Minnesota symposia on child psychology* (Vol. 8, pp. 111–143). Minneapolis: University of Minnesota Press.

PARKER, J., & GRASMICK, H. G. (1979). Linking actual and perceived certainty of punishment – Exploratory study of an untested proposition in deterrence theory. *Criminology, 17*, 366–379.

PARSONS, J. E., MOSES, L., & YULISH-MUSZYNSKI, S. (1977). The development of attributions, expectancies, and persistence. In *Success and failure attributions and*

student behavior in the classroom. Symposium presented at the meeting of the American Psychological Association, San Francisco.

PARSONS, J. E., & RUBLE, D. N. (1977). The development of achievement-related expectancies. *Child Development, 48*, 1075–1079.

PARSONS, J. E., RUBLE, D. N., HODGES, K. L., & SMALL, A. W. (1976). Cognitive-developmental factors in emerging sex differences in achievement-related expectancies. *The Journal of Social Issues, 32*, 47–62.

PARSONS, T. (1951). *The social system.* Glencoe, IL: Free Press.

PARSONS, T. (1955). Family structure and the socialization of the child. In T. Parsons & R. F. Bales, *Family, socialization, and interaction process* (pp. 35–131). Glencoe, IL: Free Press.

PARTON, D. A. (1970). Imitation of an animated puppet as a function of modeling, praise, and direction. *Journal of Experimental Child Psychology, 9*, 320–329.

PARTON, D. A. (1976). Learning to imitate in infancy. *Child Development, 47*, 14–31.

PATERNOSTER, R. (1983). Race of victim and location of crime: The decision to seek the death penalty in South Carolina. *The Journal of Criminal Law & Criminology, 74*, 754–785.

PATERNOSTER, R., SALTZMAN, L. E., WALDO, G. P., & CHIRICOS, T. G. (1983). Perceived risk and social control: Do sanctions really deter? *Law & Society Review, 17*, 457–479.

PATKAI, P. (1971). Catecholamine excretion in pleasant and unpleasant situations. *Acta Psychologica, 35*, 352–363.

PATTERSON, G. R. (1976). The aggressive child: Victim and architect of a coercive system. In E. J. Mash, L. A. Hamerlynck, & L. C. Handy (Eds.), *Behavior modification and families* (pp. 267–316). New York: Brunner/Mazel.

PATTERSON, G. R. (1982). A social learning approach (Vol. 3). *Coercive family process.* Eugene, OR: Castalia.

PATTERSON, G. R., DISHION, T. J., & BANK, L. (1984). Family interaction: A process model of deviancy training. *Aggressive Behavior, 10*, 253–267.

PATTERSON, G. R., & REID, J. B. (1973). Intervention for families of aggressive boys: A replication study. *Behaviour Research and Therapy, 11*, 383–394.

PAULUS, P. B., & SETA, J. J. (1975). The vicarious partial reinforcement effect: An empirical and theoretical analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*, 930–936.

PAWLBY, S. J. (1977). Imitative interaction. In H. R. Schaffer (Ed.), *Studies in mother-infant interaction* (pp. 203–224). London: Academic Press.

PEABODY, G. L. (1971). Power, Alinsky, and other thoughts. In H. A. Hornstein, B. B. Bunker, W. W. Burke, M. Gindes, & R. J. Lewicki (Eds.), *Social intervention: A behavioral science approach* (pp. 521–532). New York: Free Press.

PEAKE, P. K., & LUTSKY, N. S. (1981). *Exploring the generality of "predicting some of the people some of the time": The Carleton Student Behavior Study.* Unpublished manuscript, Stanford University, Stanford, CA.

PEED, S., & FOREHAND, R. (1973). Effects of different amounts and types of vicarious consequences upon imitative performance. *Journal of Experimental Child Psychology, 16*, 508–520.

PELZ, D. C. (1983). Use of information channels in urban innovations. *Knowledge, 5*, 3–25.

Peninsula Times Tribune. (1979, July 6). Honest man finds $34,520, searches 3 days to find owner. P. 5.

Peninsula Times Tribune. (1980, March 22). The return of pilfered silver. P. A–5.

PEPITONE, A., MCCAULEY, C., & HAMMOND, P. (1967). Change in attractiveness of forbidden toys as a function of severity of threat. *Journal of Experimental Social Psychology, 3*, 221–229.

PERLMUTER, L. C., & MONTY, R. A. (Eds.). (1979). *Choice and perceived control.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

PERRI, M. G., & RICHARDS, C. S. (1977). An investigation of naturally occurring episodes of self-controlled behaviors. *Journal of Counseling Psychology, 24*, 178–183.

PERRI, M. G., RICHARDS, C. S., & SCHULTHEIS, K. R. (1977). Behavioral self-control and smoking reduction: A study of self-initiated attempts to reduce smoking. *Behavior Therapy, 8*, 360–365.

PERRY, D. G., & BUSSEY, K. (1979). The social learning theory of sex differences: Imitation is alive and well. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 1699–1712.

PERRY, D. G., & BUSSEY, K. (1984). *Social development.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

PERRY, D. G., & PERRY, L. C. (1983). Social learning, causal attribution, and moral internalization. In J. Bisanz, G. L. Bisanz, & R. Kail (Eds.), *Learning in children: Progress in cognitive development research* (pp. 105–136). New York: Springer-Verlag.

PERRY, D. G., PERRY, L. C., BUSSEY, K., ENGLISH, D., & ARNOLD, G. (1980). Processes of attribution and children's self-punishment following misbehavior. *Child Development, 51*, 545–551.

PERRY, D. G., PERRY, L. C., & RASMUSSEN, P. (1985). Aggressive children believe that aggression is easy to perform and leads to rewards. *Child Development.*

PERRY, H. M. (1939). The relative efficiency of actual and "imaginary" practice in five selected tasks. *Archives of Psychology, 34* (No. 243).

PERVIN, L. A., & LEWIS, M. (Eds.). (1978). *Perspectives in interactional psychology.* New York: Plenum.

PETERS, R. S. (1966). *Ethics and education.* London: Allen & Unwin.

PETERS, R. S. (1971). Moral development: A plea for pluralism. In T. Mischel (Ed.), *Cognitive development and epistemology* (pp. 237–267). New York: Academic Press.

PETERSON, C., & SELIGMAN, M. E. P. (1984). Casual explanations as a risk factor for depression: Theory and evidence. *Psychological Review, 91*, 347–374.

PETERSON, D. R. (1968). *The clinical study of social behavior.* New York: Appleton-Century-Crofts.

PETERSON, M. S., & BRAIKER, H. B. (1981). *Who commits crimes: A survey of prison inmates.* Cambridge, MA: Oelgeschlager, Gunn & Hain.

PETERSON, R. A., & KERIN, R. A. (1979). The female role in advertisements: Some experimental evidence. *Journal of Marketing, 41* (4), 59–63.

PETERSON, R. F., MERWIN, M. R., MOYER, T. J., & WHITEHURST, G. J. (1971). Generalized imitation: The effects of experimenter absence, differential reinforcement, and stimulus complexity. *Journal of Experimental Child Psychology, 12*, 114–128.

PETO, R. (1979). Detection of risk of cancer in man. Proceedings of the Royal Society of London, Series B. *Biological Sciences, 205*, 111–120.

PETTIGREW, T. F. (1963). Actual gains and psychological losses: The Negro American protest. *Journal of Negro Education, 32*, 493–506.

PEW, R. W. (1974). Human perceptual-motor performance. In B. H. Kantowitz (Ed.), *Human information processing: Tutorials in performance and cognition* (pp. 1–39). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

PHARES, E. J. (1976). *Locus of control in personality.* Morristown, NJ: General Learning Press.

PHILLIPS, D. C., & ORTON, R. (1983). The new causal principle of cognitive learning theory: Perspectives on Bandura's "reciprocal determinism". *Psychological Review, 90*, 158–165.

PHILLIPS, D. P. (1974). The influence of suggestion on suicide: Substantive and theoretical implications of the Werther effect. *American Sociological Review, 39*, 340–354.

PHILLIPS, D. P. (1977). Motor vehicle fatalities increase just after publicized suicide stories. *Science, 196*, 1464–1465.

PHILLIPS, D. P. (1980). The deterrent effect of capital punishment – New evidence on an old controversy. *American Journal of Sociology, 86*, 139–148.

PHILLIPS, D. P. (1983). The impact of mass media violence on U.S. homicides. *American Sociological Review, 48*, 560–568.

PHILLIPS, D. P. (1985). The found experiment: A new technique for assessing impact of mass media violence on real-world aggressive behavior. In G. Comstock (Ed.), *Public Communication and Behavior* (Vol. 1). New York: Academic Press.

PHILLIPS, E. L., PHILLIPS, E. A., WOLF, M. M., & FIXSEN, D. L. (1973). Achievement place: Development of the elected manager system. *Journal of Applied Behavior Analysis, 6*, 541–561.

PHILLIPS, J. S., & LORD, R. G. (1980). Determinants of intrinsic motivation: Locus of control and competence information as components of Deci cognitive evaluation theory. *Journal of Applied Psychology, 65*, 211–218.

PHILLIPS, R. E. (1968). Vicarious reinforcement and imitation in a verbal learning situation. *Journal of Experimental Psychology, 76*, 669–670.

PHILLIPS, S., & LEVINE, M. (1975). Probing for hypotheses with adults and children: Blank trials and introtacts. *Journal of Experimental Psychology: General, 104*, 327–354.

PIAGET, J. (1948). *The moral judgment of the child.* Glencoe, IL: Free Press.

PIAGET, J. (1950). *The psychology of intelligence.* New York: International Universities Press.

PIAGET, J. (1951). *Play, dreams, and imitation in childhood.* New York: Norton.

PIAGET, J. (1960). Equilibration and development of logical structures. In J. M. Tanner & B. Inhelder (Eds.), *Discussions on child development* (Vol. 4). New York: International Universities Press.

PIAGET, J., & INHELDER, B. (1969). *The psychology of the child.* New York: Basic Books.

PINGREE, S., & HAWKINS, R. (1981). U.S. programs on Australian television: The cultivation effect. *The Journal of Communication, 31*, 97–105.

PITCHER, B. L., HAMBLIN, R. L., & MILLER, J. L. L. (1978). The diffusion of collective violence. *American Sociological Review, 43*, 23–35.

PLIMPTON, G. (1965). Ernest Hemingway. In G. Plimpton (Ed.), *Writers at work: The Paris Review interviews* (2nd ser.). New York: Viking.

POEL, D. H. (1976). The diffusion of legislation among the Canadian provinces: A statistical analysis. *Canadian Journal of Political Science, 9*, 605–626.

POLSKY, H. W. (1962). *Cottage six: The social system of delinquent boys in residential treatment.* New York: Russell Sage Foundation.

POOL, I. de S. (1979). Direct broadcast satellites and the integrity of national cultures. In K. Nordenstreng & H. I. Schiller (Eds.), *National sovereignty and international communication* (pp. 120–153). Norwood, NJ: Ablex Publishing.

PORPORA, D. V. (1980). Operant conditioning and teleology. *Philosophy of Science, 47*, 568–582.

PORRAS, J. I., HARGIS, K., PATTERSON, K. J., MAXFIELD, D. G., ROBERTS, N., & BIES, R. J. (1982). Modelingbased organizational development: A longitudinal assessment. *Journal of Applied Behavioral Science, 18*, 433–446.

PORRO, C. R. (1968). Effects of the observation of a model's affective responses to her own transgression on resistance to temptation in children. *Dissertation Abstracts, 28*, 3064.

Portland Press-Herald (ME). (1963, November 28). It looked easy on TV, says man held in killing here. P. 1.

POSNER, M. I. (1973). *Cognition: An introduction.* Glenview, IL: Scott, Foresman.

POWDERMAKER, H. (1933). *Life in Lesu.* New York: Norton.

POWELL, G. E. (1973). Negative and positive mental practice in motor skill acquisition. *Perceptual and Motor Skills, 37*, 312.

POWELL, R. W., & BURNS, R. (1970). Visual factors in observational learning in rats. *Psychonomic Science, 21*, 47.

POWERS, L. H. (1978). Knowledge by deduction. *The Philosophical Review, 87*, 337–371.

POWERS, P. C., & GEEN, R. G. (1972). Effects of the behavior and the perceived arousal of a model on instrumental aggression. *Journal of Personality and Social Psychology, 23*, 175–183.

POWERS, T. (1971). *Diana: The making of a terrorist.* Boston: Houghton Mifflin.

PRATT, R. J. (1972). Children's reversal-shift performance as a function of age, attention, and trial-by-trial outcome rules. *Dissertation Abstracts International, 32*, 4903B–4904B. (University Microfilms No. 72–7035, 161).

PREMACK, D. (1965). Reinforcement theory. In D. Levine (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation* (Vol. 13, pp. 123–180). Lincoln: University of Nebraska Press.

PREMACK, D. (1971). Catching up with common sense or two sides of a generalization: Reinforcement and punishment. In R. Glaser (Ed.), *The nature of reinforcement* (pp. 121–150). New York: Academic Press.

PREMACK, D. (1976). *Intelligence in ape and man.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

PREMACK, D. (1983). Animal cognition. *Annual Review of Psychology, 34*, 351–362.

PRESBIE, R. J., & COITEUX, P. F. (1971). Learning to be generous or stingy: Imitation of sharing behavior as a function of model generosity and vicarious reinforcement. *Child Development, 42*, 1033–1038.

PRETTY, G. H., & SELIGMAN, C. (1984). Affect and the overjustification effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 46*, 1241–1253.

PRITCHARD, R. D., & CURTIS, M. I. (1973). The influence of goal setting and financial incentives on task performance. *Organizational Behavior and Human Performance, 10*, 175–183.

PUSKA, P., NISSINEN, A., SALONEN, J. T., & TOUMILEHTO, J. (1983). Ten years of the North Karelia project: Results with community-based prevention of coronary heart disease: *Scandinavian Journal of Social Medicine, 11*, 65–68.

PYLYSHYN, Z. W. (1973). What the mind's eye tells the mind's brain: A critique of mental imagery. *Psychological Bulletin, 80*, 1–24.

PYLYSHYN, Z. W. (1981). The imagery debate: Analogue versus tacit knowledge. *Psychological Review, 88*, 15–45.

RACHLIN, H. (1974). Self-control. *Behaviorism, 2*, 94–107.

RACHMAN, S. (1966). Sexual fetishism: An experimental analogue. *Psychological Record, 16*, 293–296.

RACHMAN, S. (1972). Clinical applications of observational learning, imitation and modeling. *Behavior Therapy, 3*, 379–397.

RACHMAN, S. (1977). The conditioning theory of fearacquisition: A critical reexamination. *Behaviour Research and Therapy, 15*, 375–387.

RACHMAN, S. (Ed.). (1978). Perceived self-efficacy: Analysis of Bandura's theory of behavioural change. *Advances in Behaviour Research and Therapy, 1* (Whole No. 4).

RACHMAN, S., & HODGSON, R. J. (1980). *Obsessions and compulsions.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

RACHMAN S., & SELIGMAN, M. E. P. (1976). Unprepared phobias: "Be prepared." *Behaviour Research and Therapy, 14*, 333–338.

RACHMAN, S., & TEASDALE, J. (1969). *Aversion therapy and behaviour disorders: An analysis.* Coral Gables, FL: University of Miami Press.

RACHMAN, S. J., & WILSON, G. T. (1980). *The effects of psychological therapy* (2nd enlarged ed.). Oxford: Pergamon.

RAIFMAN, I. (1957). Level of aspiration in a group of peptic ulcer patients. *Journal of Consulting Psychology, 21*, 229–321.

RAKESTRAW, T. L., JR., & WEISS, H. M. (1981). The interaction of social influences and task experience on goals, performance, and performance satisfaction. *Organizational Behavior and Human Performance, 27*, 326–344.

RAMEL, C., & RANNUG, U. (1980). Short-term mutagenicity tests. *Journal of Toxicology and Environmental Health, 6*, 1065–1076.

RAMEY, C. T., & FINKELSTEIN, N. W. (1978). Contingent stimulation and infant competence. *Journal of Pediatric Psychology, 3*, 89–96.

RAMIREZ, J., BRYANT, J., & ZILLMANN, D. (1982). Effects of erotica on retaliatory behavior as a function of level of prior provocation. *Journal of Personality and Social Psychology, 43*, 971–978.

RASKIN, P. A., & ISRAEL, A. C. (1981). Sex-role imitation in children: Effects of sex of child, sex of model, and sex-role appropriateness of modeled behavior. *Sex Roles, 7*, 1067–1076.

RASMUSSEN, N. C. (1981). The application of probabilistic risk assessment techniques to energy technologies. *Annual Review of Energy, 6*, 123–138.

RAUSH, H. L. (1965). Interaction sequences. *Journal of Personality and Social Psychology, 2*, 487–499.

RAUSH, H. L., BARRY, W. A., HERTEL, R. K., & SWAIN, M. A. (1974). *Communication, conflict, and marriage.* San Francisco: Jossey-Bass.

RAWLINGS, E. I., RAWLINGS, I. L., CHEN, S. S., & YILK, M. D. (1972). The facilitating effects of mental rehearsal in the acquisition of rotary pursuit tracking. *Psychonomic Science, 26*, 71–73.

REAGAN, N., & LIBBY, B. (1980). *Nancy.* New York: Morrow.

REDD, W. H. (1976). The effects of adult presence and stated preference on the reinforcement control of children's behavior. *Merrill-Palmer Quarterly of Behavior and Development, 22,* 93–98.

REDD, W. H., & BIRNBRAUER, J. S. (1969). Adults as discriminative stimuli for different reinforcement contingencies with retarded children. *Journal of Experimental Child Psychology, 7,* 440–447.

REESE, L. (1983). *Coping with pain: The role of perceived self-efficacy.* Unpublished doctoral dissertation, Stanford University, Stanford, CA.

REHM, L. P. (1977). A self-control model of depression. *Behavior Therapy, 8,* 787–804.

REHM, L. P. (1982). Self-management in depression. In P. Karoly & F. H. Kanfer (Eds.), *Self-management and behavior change: From theory to practice* (pp. 522–567). New York: Pergamon.

REICHARD, G. A. (1938). Social life. In F. Boas (Ed.), *General anthropology.* Boston: Heath.

REID, J. B., & PATTERSON, G. R. (1976). The modification of aggression and stealing behavior of boys in the home setting. In E. Ribes-Inesta & A. Bandura (Eds.), *Analysis of delinquency and aggression* (pp. 123–145). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

REIFLER, C. B., HOWARD, J., LIPTON, M. A., LIPTZIN, M. B., & WIDMANN, D. E. (1971). Pornography: An experimental study of effects. *American Journal of Psychiatry, 128,* 575–582.

REISENZEIN, R. (1983). The Schachter theory of emotion: Two decades later. *Psychological Bulletin, 94,* 239–264.

REISS, A. J., JR. (1965). *Social organization and socialization: Variations on a theme about generations.* Working paper I, Center for Research on Social Organization, University of Michigan, Ann Arbor, M1.

RELICH, J. D. (1983). *Attribution and its relation to other affective variables in predicting and inducing arithmetic achievement: An attributional approach to increased self-efficacy and achievement in arithmetic.* Unpublished doctoral dissertation, University of Sydney, Sydney, Australia.

RENNER, K. E. (1964). Delay of reinforcement: A historical review. *Psychological Bulletin, 61,* 341–361.

RESCHLY, D. J., & MITTMAN, A. (1973). The relationship of self-esteem status and task ambiguity to the self-reinforcement behavior of children. *Developmental Psychology, 9,* 16–19.

RESCORLA, R. A. (1978). Some implications of a cognitive perspective on Pavlovian conditioning. In S. H. Hulse, H. Fowler, & W. K. Honig (Eds.), *Cognitive processes in animal behavior* (pp. 15–50). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

RESCORLA, R. A. (1980). Pavlovian second-order conditioning: *Studies in associative learning.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

RESCORLA, R. A., & SOLOMON, R. L. (1967). Two process learning theory: Relationships between Pavlovian conditioning and instrumental learning. *Psychological Review, 74,* 141–182.

REST, J. R. (1973). Patterns of preference and comprehension in moral judgment. *Journal of Personality, 41,* 86–109.

REST, J. R. (1975). Longitudinal study of the defining issues test of moral judgment: A strategy for analyzing developmental change. *Developmental Psychology, 11*, 738–748.

REST, J. R., TURIEL, E., & KOHLBERG, L. (1969). Level of moral development as a determinant of preference and comprehension of moral judgments made by others. *Journal of Personality, 37*, 225–252.

REYNOLDS, R., CREER, T. L., HOLROYD, K. A., & TOBIN, D. L. (1982, November). Assessment in the treatment of cigarette smoking: *The development of the smokers' self-efficacy scale.* Paper presented at the meeting of the Association of Behavior Therapy, Los Angeles.

RHEINGOLD, H. L., & COOK, K. V. (1975). The context of boys' and girls' rooms as an index of parents' behavior. *Child Development, 46*, 459–463.

RHEINGOLD, H. L., STANLEY, W. C., & DOYLE, G. A. (1964). Visual and auditory reinforcement of a manipulatory response in the young child. *Journal of Experimental Child Psychology, 1*, 316–326.

RHODE, G., MORGAN, D. P., & YOUNG, K. R. (1983). Generalization and maintenance of treatment gains of behaviorally handicapped students from resource rooms to regular classrooms using self-evaluation procedures. *Journal of Applied Behavior Analysis, 16*, 171–188.

RICE, M. (1984). Cognitive aspects of communicative development. In R. L. Schiefelbusch & J. Pickar (Eds.), *The acquisition of communicative competence* (pp. 141–189). Baltimore, MD: University Park Press.

RICE, R. E., & ROGERS, E. M. (1980). Reinvention in the innovation process. *Knowledge: Creation, diffusion, utilization, 1*, 499–514.

RICHARDS, C. S. (1975). Behavior modification of I studying through study skills advice and self-control procedures. *Journal of Counseling Psychology, 22*, 431–436.

RICHARDSON, A. (1967). Mental practice: A review and discussion. Part I. *Research Quarterly, 38*, 95–107.

RICHARDSON, J. T. (Ed.). (1978). *Conversion careers: In and out of the new religions.* Beverly Hills: Sage.

RIESMAN, D. (1950). *The lonely crowd.* New Haven: Yale University Press.

RIME, B., & BONAMI, M. (1976). Goal-setting behaviour and coronary heart disease. *The British Journal of Social and Clinical Psychology, 15*, 287–294.

RINCOVER, A., & KOEGEL, R. L. (1977). Research on the education of autistic children: Recent advances and future directions. In B. B. Lahey & A. E. Kazdin (Eds.), *Advances in clinical child psychology* (Vol. 1, pp. 329–359). New York: Plenum.

RITTER, B. (1969). Eliminating excessive fears of the environment through contact desensitization. In J. B. Krumboltz & C. E. Thoresen (Eds.), *Behavioral counseling: Cases and techniques* (pp. 168–178). New York: Holt, Rinehart & Winston.

RITTER, E. H., & HOLMES, D. S. (1969). Behavioral contagion: Its occurrence as a function of differential restraint reduction. *Journal of Experimental Research in Personality, 3*, 242–246.

RIZLEY, R. (1978). Depression and distortion in the attribution of causality. *Journal of Abnormal Psychology, 87*, 32–48.

ROBERTS, D. F. (1978). One highly attracted public. In G. Comstock, S. Chaffee, N. Katzman, M. McCombs, & D. Roberts (Eds.), *Television and human behavior* (pp. 173–287). New York: Columbia University Press.

ROBERTS, R. N. (1979). Private speech in academic problem-solving: A naturalistic perspective. In G. Zivin (Ed.), *The development of self-regulation through private speech* (pp. 295–323). New York: Wiley.

ROBERTSON, T. S. (1971). Innovative behavior and communication. New York: Holt, Rinehart & Winston.

RODIN, J., & LANGER, E. J. (1977). Long-term effects of a control-relevant intervention with the institutionalized aged. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*, 897–902.

ROGERS, C. R. (1959). A theory of therapy, personality, and interpersonal relationships, as developed in the client-centered framework. In S. Koch (Ed.), *Psychology: A study of a science (Vol. III). Formulations of the person and the social context* (pp. 184–256). New York: McGraw-Hill.

ROGERS, E. M. (1983). *Diffusion of innovations* (3rd ed.). New York: Free Press.

ROGERS, E. M., & ADHIKARYA, R. (1979). Diffusion of innovations: Up-to-date review and commentary. In D. Nimmo (Ed.), *Communication Yearbook 3* (pp. 67–81). New Brunswick, NJ: Transaction Books.

ROGERS, E. M., & KINCAID, D. L. (1981). *Communication networks: Toward a new paradigm for research.* New York: The Free Press.

ROGERS, E. M., & SHOEMAKER, F. (1971). *Communication of innovations: A cross-cultural approach* (2nd ed.). New York: The Free Press.

ROKEACH, M. (1960). *The open and closed mind.* New York: Basic Books.

ROKEACH, M. (1980). Some unresolved issues in theories of beliefs, attitudes and values. In *Nebraska symposium on motivation* (Vol. 28, pp. 261–304). Lincoln: University of Nebraska Press.

ROLING, N. G., ASCROFT, J., & CHEGE, F. W. (1976). The diffusion of innovations and the issue of equity in rural development. In E. M. Rogers (Ed.), *Communication and development* (pp. 63–79). Beverly Hills: Sage.

ROMANCZYK, R. G. (1974). Self-monitoring in the treatment of obesity: Parameters of reactivity. *Behavior Therapy, 5*, 531–540.

ROMANCZYK, R. G., TRACEY, D. A., WILSON, G. T., & THORPE, G. (1973). Behavioral techniques in the treatment of obesity: A comparative analysis. *Behaviour Research and Therapy, 11*, 629–640.

ROSCH, E. (1978). Principles of categorization. In E. Rosch & B. B. Lloyd (Eds.), *Cognition and categorization* (pp. 27–48). Hillsdale, NJ: ErJbaum.

ROSEKRANS, M. A., & HARTUP, W. W. (1967). Imitative influences of consistent and inconsistent response consequences to a model on aggressive behavior in children. *Journal of Personality and Social Psychology, 7*, 429–434.

ROSEN, G. M., ROSEN, E., & REID, J. B. (1972). Cognitive desensitization and avoidance behavior: A reevaluation. *Journal of Abnormal Psychology, 80*, 176–182.

ROSENBAUM, G. (1953). Stimulus generalization as a function of level of experimentally induced anxiety. *Journal of Experimental Psychology, 45*, 35–43.

ROSENBAUM, G. (1956). Stimulus generalization as a function of clinical anxiety. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 53*, 281–285.

ROSENBAUM, M. E., CHALMERS, D. K., & HORNE, W. C. (1962). Effects of success and failure and the competence of the model on the acquisition and reversal of matching behavior. *Journal of Psychology, 54*, 251–258.

ROSENBAUM, M. E., & HEWITT, O. J. (1966). The effect of electric shock on learning by performers and observers. *Psychonomic Science, 6*, 81–82.

ROSENBAUM, M. E., HORNE, W. C., & CHALMERS, D. K. (1962). Level of self-esteem and the learning of imitation and non imitation. *Journal of Personality, 30*, 147–156.

ROSENBAUM, M. E., & TUCKER, I. F. (1962). The competence of the model and the learning of imitation and nonimitation. *Journal of Experimental Psychology, 63*, 183–190.

ROSENBAUM, M. S., & DRABMAN, R. S. (1979). Self-control training in the classroom: A review and critique. *Journal of Applied Behavior Analysis, 12*, 467–485.

ROSENBERG, D. (1984). The causal connection in mass exposure cases: A "Public Law" vision of the tort system. *Harvard Law Review, 97*, 849–930.

ROSENBERG, S., & SIMON, H. A. (1977). Modeling semantic memory: Effects of presenting semantic information in different modalities. *Cognitive Psychology, 9*, 293–325.

ROSENFELD, H. M., & BAER, D. M. (1969). Unnoticed verbal conditioning of an aware experimenter by a more aware subject: The double-agent effect. *Psychological Review, 76*, 425–432.

ROSENFELD, H. M., & BAER, D. M. (1970). Unbiased and unnoticed verbal conditioning: The double agent robot procedure. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 14*, 99–107.

ROSENFIELD, D., FOLGER, R., & ADELMAN, H. F. (1980). When rewards reflect competence: A qualification of the over justification effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 39*, 368–378.

ROSENHAN, D. L. (1970). The natural socialization of altruistic autonomy. In J. Macaulay & L. Berkowitz (Eds.), *Altruism and helping behavior: Social psychological studies of some antecedents and consequences* (pp. 251–268). New York: Academic Press.

ROSENHAN, D., FREDERICK, F., & BURROWES, A. (1968). Preaching and practicing: Effects of channel discrepancy on norm internalization. *Child Development, 39*, 291–301.

ROSENHAN, D. L., SALOVEY, P., KARYLOWSKI, J., & HARGIS, K. (1981). Emotion and altruism. In J. P. Rushton & R. M. Sorrentino (Eds.), *Altruism and helping behavior: Social, personality, and developmental perspectives* (pp. 233–248). Hillsdale, NJ: ErJbaum.

ROSENHAN, D., & WHITE, G. M. (1967). Observation and rehearsal as determinants of prosocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 5*, 424–431.

ROSENHOLTZ, S. J., & ROSENHOLTZ, S. H. (1981). Classroom organization and the perception of ability. *Sociology of Education, 54*, 132–140.

ROSENTHAL, B., & McSWEENEY, F. K. (1979). Modeling influences on eating behavior. *Addictive Behaviors, 4*, 205–214.

ROSENTHAL, T. L. (1980). Modeling approaches to test anxiety and related performance problems. In I. G. Sarason (Ed.), *Text anxiety* (pp. 245–270). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

ROSENTHAL, T. L., & BANDURA, A. (1978). Psychological modeling: Theory and practice. In S. L. Garfield & A. E. Bergin (Eds.), *Handbook of psychotherapy and behavior change: An empirical analysis* (2nd ed.) (pp. 621–658). New York: Wiley.

ROSENTHAL, T. L., & REESE, S. L. (1976). The effects of covert and overt modeling on assertive behavior. *Behaviour Research and Therapy, 14*, 463–469.

ROSENTHAL, T. L., & ZIMMERMAN, B. J. (1978). *Social learning and cognition.* New York: Academic Press.

ROSENTHAL, T. L., ZIMMERMAN, B. J., & DURNING, K. (1970). Observationally-induced changes in children's interrogative classes. *Journal of Personality and Social Psychology, 16*, 681–688.

ROSS, H. L. (1973). Law, science, and accidents: The British Road Safety Act of 1967. *Journal of Legal Studies, 2*, 1–78.

ROSS, H. L. (1982). *Deterring the drinking driver.* Lexington, MA: Lexington Books.

ROSS, H. L., & CAMPBELL, D. T. (1968). The Connecticut speed crackdown: A study of the effects oflegal change. In H. L. Ross (Ed.), *Perspectives on the social order: Readings in sociology* (pp. 30–35). New York: McGraw–Hill.

ROSS, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10, pp. 174–220). New York: Academic Press.

ROSS, M. (1976). The self-perception of intrinsic motivation. In J. H. Harvey, W. J. Ickes, & R. F. Kidd (Eds.), *New directions in attribution research* (Vol. I, pp. 121–141). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

ROSS, M. (1981). Self-centered biases in attributions of responsibility: Antecedents and consequences. In E. T. Higgins, C. P. Herman, & M. P. Zanna (Eds.), *Social cognition: The Ontario symposium* (Vol. 1, pp. 305–321). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

ROSS, S. A. (1971). A test of the generality of the effects of deviant preschool models. *Developmental Psychology, 4*, 262–267.

ROTHSTEIN, A. L., & ARNOLD, R. K. (1976). Bridging the gap: Application of research on videotape feedback and bowling. *Motor Skills: Theory into Practice, 1*, 35–62.

ROTTER, J. B. (1954). *Social learning and clinical psychology.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

ROTTER, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs; 80* (1, Whole No. 609).

ROTTER, J. B., CHANCE, J. E., & PHARES, E. J. (1972). *Applications of a social learning theory of personality.* New York: Holt, Rinehart & Winston.

ROZENSKY, R. H., & BELLACK, A. S. (1974). Behavior change and individual differences in self-control. *Behaviour Research and Therapy, 12*, 267–268.

ROZENSKY, R. H., & BELLACK, A. S. (1976). Individual differences in self-reinforcement style and performance in self-controlled and therapist-controlled weight reduction programs. *Behaviour Research and Therapy, 14*, 357–364.

RULE, B. G., & NESDALE, A. R. (1976). Moraljudgments of aggressive behavior. In R. G. Geen & E. C. O'Neal (Eds.), *Perspectives on aggression* (pp. 37–60). New York: Academic Press.

RUMBAUGH, D. M. (Ed.). (1977). *Language learning by a chimpanzee: The Lana project.* New York: Academic Press.

RUSH, A. J., BECK, A. T., KOVACS, M., & HOLLON, S. (1977). Comparative efficacy of cognitive therapy and pharmacotherapy in the treatment of depressed outpatients. *Cognitive Therapy and Research, 1*, 17–37.

RUSHTON, J. P. (1975). Generosity in children: Immediate and long-term effects of modeling, preaching, and moral judgment. *Journal of Personality and Social Psychology, 21*, 459–466.

RUSHTON, J. P. (1980). *Altruism, socialization, and society.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

RUSHTON, J. P., BRAINERD, C. J., & PRESSLEY, M. (1983). Behavioral development and construct validity: The principle of aggregation. *Psychological Bulletin, 94,* 39–53.

RUSSELL, J. C., WILSON, D. O., & JENKINS, J. F. (1976). Informational properties of jaywalking models as determinants of imitated jaywalking: An extension to model sex, race and number. *Sociometry, 39,* 270–273.

RYAN, T. A. (1970). Intentional behavior. New York: Ronald Press.

RYBSTEIN, J., & BLINCHIK, J. (1979). Effects of different cognitive strategies on chronic pain experience. *Journal of Behavioral Medicine, 2,* 93–101.

RYCHLAK, J. F. (1979). A nontelic teleology? *American Psychologist, 34,* 435–438.

RYCHLAK, J. F. (1981). Logical learning theory: Propositions, corollaries, and research evidence. *Journal of Personality and Social Psychology, 40,* 731–749.

RYCHTARIK, R. G., FAIRBANK, J. A., ALLEN, C. M., ROY, D. W., & DRABMAN, R. S. (1983). Alcohol use in television programming: Effects on children's behavior. *Addictive Behaviors, 8,* 19–22.

SABIDO, M. (1981). *Towards the social use of soap operas.* Mexico City, Mexico: Institute for Communication Research.

SACHS, D. H., & DUFFY, K. G. (1976). Effect of modeling on sexual imagery. *Archives of Sexual Behavior, 5,* 301–311.

SACKETT, R. S. (1935). The relationship between amount of symbolic rehearsal and retention of a maze habit. *Journal of General Psychology, 13,* 113–130.

SAFIRE, W. (1979, May 13). *The fine art of euphemism.* San Francisco Chronicle, p. 13.

SAGOTSKY, G., & LEPPER, M. R. (1982). Generalization of changes in children's preferences for easy or difficult goals induced through observational learning. *Child Development, 53,* 372–375.

SAGOTSKY, G., & LEWIS, A. (1978, August). *Extrinsic reward, positive verbalizations, and subsequent intrinsic interest.* Paper presented at the meeting of the American Psychological Association, Toronto.

ST. PETER, S. (1979). Jack went up the hill ... but where was Jill? *Psychology of Women Quarterly, 4,* 256–260.

SALANCIK, G. R. (1975). Interaction effects of performance and money on self-perception of intrinsic motivation. *Organizational Behavior and Human Performance, 13,* 339–351.

SALLOWS, G. O., DAWES, R. M., & LICHTENSTEIN, E. (1971). Subjective value of the reinforcer (RSv) and performance: Crux of the S–R versus cognitive mediation controversy. *Journal of Experimental Psychology, 89,* 274–281.

SALOMON, G. (1979). *Interaction of media, cognition, and learning: An explanation of how symbolic forms cultivate mental skills and affect knowledge acquisition.* San Francisco: Jossey-Bass.

SALOMON, G. (1983). The differential investment of mental effort in learning from different sources. *Educational Psychologist, 18,* 42–50.

SALOMON, G. (1984). Television is "easy" and print is "tough": The differential investment of mental effort in learning as a function of perceptions and attributions. *Journal of Educational Psychology, 76,* 647–658.

SANDAY, P. R. (1981). The socio-cultural context of rape: A cross-cultural study. *The Journal of Social Issues, 37*, 5–27.

San Francisco Chronicle. (1971, November 26). "Hijacker's slick parachute escape." P. 1.

San Francisco Chronicle. (1972, Aprii 8). "Hijacker used 'beeper.'" P. 5.

San Francisco Chronicle. (1975, November 16). "71, He takes a chance on crime-and losses." P. 9.

San Francisco Chronicle. (1979a, November 22). "Awardwinning nuclear jargon." P. 24.

San Francisco Chronicle. (1979b, April 22). "Would you believe it?", p. B5.

SANDERS, M. R., & JAMES, J. E. (1983). The modification of parent behavior: A review of generalization and maintenance. *Behavior Modification, 7*, 3–28.

SANDERS, S. H. (1979). Behavioral assessment and treatment of clinical pain: Appraisal of current status. In M. Hersen, R. M. Eisler, & P. M. Miller (Eds.), *Progress in behavior modification* (Vol. 8, pp. 249–291). New York: Academic Press.

SANDLER, J., & QUAGLIANO, J. (1964). *Punishment in a signal avoidance situation.* Paper presented at the meeting of the Southeastern Psychological Association, Gatlinburg, TN.

SANFORD, N., & COMSTOCK, C. (1971). *Sanctions for evil.* San Francisco: Jossey-Bass.

SANTOGROSSI, D. A., O'LEARY, K. D., ROMANCZYK, R. G., & KAUFMAN, K. F. (1973). Self-evaluation by adolescents in a psychiatric hospital school token program. *Journal of Applied Behavior Analysis, 6*, 277–287.

SARASON, I. G. (1975a). Anxiety and self-preoccupation. In I. G. Sarason & D. C. Spielberger (Eds.), *Stress and anxiety* (Vol. 2, pp. 27–44). Washington, DC: Hemisphere.

SARASON, I. G. (1975b). Test anxiety and the self-disclosing coping model. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 43*, 148–153.

SARASON, I. G. (1978). The test anxiety scale: Concept and research. In C. D. Spielberger & I. G. Sarason (Eds.), *Stress and anxiety* (Vol. 5, pp. 193–216). Washington, DC: Hemisphere.

SAWIN, D. B. (1979). *Assessing empathy in children: A search for an elusive construct.* Paper presented at the meetings of the Society for Research in Child Development, San Francisco.

SCASE, R. (1974). Relative deprivation: A comparison of English and Swedish manual workers. In D. Wedderburn (Ed.), *Poverty, inequity and class structure* (pp. 197–216). London: Cambridge University Press.

SCHACHTER, S. (1964). The interaction of cognitive and physiological determinants of emotional state. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 1, pp. 49–80). New York: Academic Press.

SCHACTER, S. (1982). Recidivism and self-cure of smoking and obesity. *American Psychologist, 37*, 436–444.

SCHACHTER, S., & SINGER, J. E. (1962). Cognitive, social, and physiological determinants of emotional state. *Psychological Review, 69*, 379–399.

SCHACHTER, S., & SINGER, J. E. (1979). Comments on the Maslach and Marshall-Zimbardo experiments. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 989–995.

SCHAIE, K. W. (1974). Translations in gerontology from lab to life: Intellectual functioning. *American Psychologist, 29*, 802–807.

SCHAIE, K. W. (1979). The primary mental abilities in adulthood: An exploration in the development of psychometric intelligence. In P. B. Baltes & O. G. Brim, Jr. (Eds.), *Life-span development and behavior* (Vol. 2, pp. 68–116). New York: Academic Press.

SCHAUER, F. F. (1975). *Obscenity and the conflict of laws.* West Virginia Law Review, 77, 377–400.

SCHILLER, H. I. (1971). *Mass communications and American empire.* Boston: Beacon.

SCHLEIFER, M., & DOUGLAS, V. I. (1973). Effects of training on the moral judgment of young children. *Journal of Personality and Social Psychology, 28*, 62–68.

SCHLESINGER, I. M. (1982). Steps to language: Toward a theory of native language acquisition. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

SCHMIDT, G. (1975). Male-female differences in sexual arousal and behavior during and after exposure to sexually explicit stimuli. *Archives of Sexual Behavior, 4*, 353–365.

SCHMIDT, G., & SIGUSCH, V. (1970). Sex differences in responses to psychosexual stimulation by films and slides. *Journal of Sex Research, 6*, 268–283.

SCHMIDT, R. A. (1975). A schema theory of discrete motor skill learning. *Psychological Review, 82*, 225–260.

SCHNEIDER, D. J., HASTORF, A. H., & ELLSWORTH, P. C. (1979). *Person perception* (2nd ed.). Reading, MA: Addison-Wesley.

SCHNEIDERMAN, W. (1980). *The effects of self-evaluation procedure on the reinforcing function and errors in self-reinforcement.* Unpublished manuscript, University of Alberta, Canada.

SCHONEBAUM, R. M. (1973). A developmental study of differences in initial coding and recoding of hypothesis information. *Journal of Experimental Child Psychology, 16*, 413–423.

SCHOVER, L. R., & NEWSOM, C. D. (1976). Overselectivity, developmental level, and overtraining in autistic and normal children. *Journal of Abnormal Child Psychology, 4*, 289–298.

SCHRAMM, W. (1977). *Big media little media: Tools and technologies for instruction.* Beverly Hills: Sage.

SCHRAMM, W., & LERNER, D. (Eds.). (1976). *Communication and change in the developing countries.* Honolulu: University of Hawaii/East-West Press.

SCHREIBMAN, L. (1975). Effects of within-stimulus and extra-stimulus prompting on discrimination learning in autistic children. *Journal of Applied Behavior Analysis, 8*, 91–112.

SCHREIBMAN, L., & KOEGEL, R. L. (1982). Multiple-cue responding in autistic children. In J. Steffen & P. Karoly (Eds.), *Advances in child behavioral analysis and therapy. Autism and severe psychopathology* (Vol. 2, pp. 81–99). Lexington, MA: D. C. Heath.

SCHROEDER, H. E., & RICH, A. R. (1976). The process of fear reduction through systematic desensitization. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 44*, 191–199.

SCHUNK, D. H. (1981). Modeling and attributional effects on children's achievement: A self-efficacy analysis. *Journal of Educational Psychology, 73*, 93–105.

SCHUNK, D. H. (1982a). Effects of effort attributional feedback on children's perceived self-efficacy and achievement. *Journal of Educational Psychology, 74*, 548–556.

SCHUNK, D. H. (1982b). Verbal self-regulation as a facilitator of children's achievement and selfefficacy. *Human Learning, 1*, 265–277.

SCHUNK, D. H. (1983a). Developing children's selfefficacy and skills: The roles of social comparative information and goal setting. *Contemporary Educational Psychology, 8*, 76–86.

SCHUNK, D. H. (1983b). Reward contingencies and the development of children's skills and self-efficacy. *Journal of Educational Psychology, 75*, 511–518.

SCHUNK, D. H. (1983c). Progress self-monitoring: Effects of children's self-efficacy and achievement. *Journal of Experimental Education, 51*, 89–93.

SCHUNK, D. H. (1983d). Ability versus effort attributional feedback: Differential effects of self-efficacy and achievement. *Journal of Educational Psychology, 75*, 848–856.

SCHUNK, D. H. (1984a). Enhancing self-efficacy and achievement through rewards and goals. Motivational and informational effects. *Journal of Educational Research, 78*, 29–34.

SCHUNK, D. H. (1984b). Self-efficacy perspective on achievement behavior. *Educational Psychologist, 19*, 48–58.

SCHUNK, D. H., & GUNN, T. P. (1984). *Self-efficacy and skill development: Influence of task strategies and attributions.* Unpublished manuscript, University of Houston, TX.

SCHWAB, D. P., OLIAN-GOTTLIEB, J. D., & HENEMAN, H. G., III. (1979). Between-subjects expectancy theory research: A statistical review of studies predicting effort and performance. *Psychological Bulletin, 86*, 139–147.

SCHWARTZ, A. N., & HAWKINS, H. L. (1965). Patient models and affect statements in group therapy. *Proceedings of the 73rd Annual Convention of the APA.* Washington, DC: American Psychological Association.

SCHWARTZ, B. (1974). On going back to nature: A review of Seligman and Hager's biological boundaries of learning. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 21*, 183–198.

SCHWARTZ, B. (1978). *Psychology of learning and behavior.* New York: Norton.

SCHWARTZ, B. (1982). Reinforcement-induced behavioral stereotype: How not to teach people to discover rules. *Journal of Experimental Psychology, 111*, 23–59.

SCHWARTZ, G. E. (1971). Cardiac responses to selfinduced thoughts. *Psychophysiology, 8*, 462–467.

SCHWARTZ, G. E. (1972). Voluntary control of human cardiovascular integration and differentiation through feedback and reward. *Science, 175*, 90–93.

SCHWARTZ, G. E., WEINBERGER, D. A., & SINGER, J. A. (1981). Cardiovascular differentiation of happiness, sadness, anger, and fear following imagery and exercise. *Psychosomatic Medicine, 43*, 343–364.

SCHWARTZ, J. L. (1974). Relationship between goal discrepancy and depression. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 42*, 309.

SEARLE, J. R. (1968, December 29). *A foolproof scenario for student revolts.* New York Times Magazine, p.4.

EARS, P. S. (1940). Levels of aspiralion in academically successful and unsuccessful children. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 35*, 498–536.

SEARS, R. R., MACCOBY, E. E., & LEVIN, H. (1957). *Patterns of child rearing.* Evanston, IL: Row, Peterson.

SECHREST, L. (1963). Implicit reinforcement of responses. *Journal of Educational Psychology, 54*, 197–201.

SELIGMAN, M. E. P. (1971). Phobias and preparedness. *Behavior Therapy, 2*, 307–320.

SELIGMAN, M. E. P. (1975). *Helplessness: On depression, development, and death.* San Francisco: Freeman.

SELIGMAN, M. E. P., & BINIK, Y. M. (1977). The safety signal hypothesis. In H. Davis & H. Hurwitz (Eds.), *Pavlovian-operant interaction* (pp. 165–187). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

SELIGMAN, M. E. P., & HAGER, J. L. (1972). *Biological boundaries of learning.* New York: Appleton-Century-Crofts.

SELLIN, T. (1961). Capital punishment. *Federal Probation, 25*, 3–11.

SERBIN, L. A., CONNOR, J. M., & CITRON, C. C. (1981). Sex-differentiated free play behavior: Effects of teacher modeling, location, and gender. *Developmental Psychology, 17*, 640–646.

SHAFER, J. (1965). *Self-reinforcement and the devaluation of a model.* Unpublished master's thesis, Stanford University, Stanford, CA.

SHARPLEY, C. F. (1982). Elimination of vicarious reinforcement effects within an implicit reward situation. *Journal of Educational Psychology, 74*, 611–617.

SHARPLEY, C. F. (1984). Implicit rewards as reinforcers and extinguishers. *Journal of Experimental Child Psychology, 37*, 31–40.

SHARPLEY, C. F., IRVINE, J. W., & HATTIE, J. A. (1980). Changes in performance of children's handwriting as a result of varying contingency conditions. *Alberta Journal of Educational Research, 26*, 183–193.

SHATZ, M., & GELMAN, R. (1973). The development of communication skills: Modifications in the speech of young children as a function of listener. *Monographs of the Society for Research in Child Development, 38* (5, Serial No. 152).

SHAVER, P., & KLINNERT, M. (1982). Schachter's theories of affiliation and emotion. In L. Wheeler (Ed.), *Review of personality and social psychology* (pp. 37–72). Beverly Hills: Sage.

SHAW, D. W., & THORESEN, C. E. (1974). Effects of modeling and desensitization in reducing dentist phobia. *Journal of Counseling Psychology, 21*, 415–420.

SHAW, W. A. (1940). The relation of muscular action potentials to imaginal weight lifting. *Archives of Psychology, 35* (No. 247).

SHEFFIELD, F. D., & MACCOBY, N. (1961). Summary and interpretation of research on organizational principles in constructing filmed demonstrations. In A. A. Lumsdaine (Ed.), *Student response in programmed instruction* (pp. 117–131). Washington, DC: National Academy of Sciences-National Research Council.

SHEPARD, R. N. (1978). The mental image. *American Psychologist, 33*, 125–137.

SHEPARD, R. N., & PODGORNY, P. (1978). Cognitive processes that resemble perceptual processes. In W. K. Estes (Ed.), *Handbook of learning and cognitive processes* (Vol. 5, pp. 189–237). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

SHERMAN, J. A. (1971). Imitation and language development. In L. P. Lipsitt & C. C. Spiker (Eds.), *Advances in child development* (Vol. 6, pp. 239–272). New York: Academic Press.

SHIFFRIN, R. M., & DUMAIS, S. T. (1981). The development of automatism. In J. R. Anderson (Ed.), *Cognitive skills and their acquisition* (pp. 111–140). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

SHIPLEY, E. G., SMITH, C. S., & GLEITMAN, L. R. (1969). A study in the acquisition of language: Free responses to commands. *Language, 45*, 322–342.

SHIPPEE, G. E., & CHRISTIAN, M. (1978). *Ego-defensive attributions for an offensive problem: Attributions of responsibility and air pollution severity.* Paper presented at the meeting of the Western Psychological Association, San Francisco.

SHOOR, S. M., & HOLMAN, H. R. (1984). Development of an instrument to explore psychological mediators of outcome in chronic arthritis. *Transactions of the Association of American Physicians, 97*, 325–331.

SHORT, J. F., JR. (Ed.). (1968). *Gang delinquency and delinquent subcultures.* New York: Harper & Row.

SHORT, J. F., JR., & WOLFGANG, M. E. (1972). *Collective violence.* Chicago: Aldine-Atherton.

SHORTLIFFE, E. H., BUCHANAN, B. G., & FEIGENBAUM, E. A. (1979). Knowledge engineering for medical decision making: A review of computer-based clinical decision aids. *Proceedings of the IEEE, 67*, 1207–1224.

SHORTLIFFE, E. H., & FAGAN, L. M. (1983). Expert systems research: Modeling the medical decision making process. In J. S. Gravenstein, R. S. Newbower, A. K. Ream, & N. T. Smith (Eds.), *An integrated approach to monitoring* (pp. 185–202). Woburn, MA: Butterworth's.

SHRAUGER, J. S., & OSBERG, T. M. (1982). Selfawareness: The ability to predict one's future behavior. In G. Underwood, & R. Stevens (Eds.), *Aspects of consciousness (Vol. 3). Awareness and self-awareness* (pp. 267–330). New York: Academic Press.

SHWEDER, R. A. (1982). Liberalism as destiny. *Contemporary Psychology, 27*, 421–424.

SIECK, W. A., & McFALL, R. M. (1976). Some determinants of self-monitoring effects. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 44*, 958–965.

SIEGEL, A. E. (1958). The influence of violence in the mass media upon children's role expectation. *Child Development, 29*, 35–56.

SIEGEL, S. (1983). Classical conditioning, drug tolerance, and drug dependence. In R. G. Smart, F. B. Glaser, Y. Israel, H. Kalant, R. E. Popham, & W. Schmidt (Eds.), *Research advances in alcohol and drug problems* (Vol. 7, pp. 207–246). New York: Plenum.

SIGNORELLA, M. L., & LIBEN, L. S. (1984). Recall and reconstruction of gender-related pictures: Effects of attitude, task difficulty, and age. *Child Development, 55*, 393–405.

SILVER, L. B., DUBLIN, C. C., & LOURIE, R. S. (1969). Does violence breed violence? Contributions from a study of the child abuse syndrome. *American Journal of Psychiatry, 126*, 404–407.

SIMON, H. A. (1976). *Administrative behavior: A study of decision-making processes in administrative organization* (3rd ed.). New York: Free Press.

SIMON, K. M. (1979a). Self-evaluative reactions: The role of personal valuation of the activity. *Cognitive Therapy and Research, 3*, 111–116.

SIMON, K. M. (1979b). *Effects of self comparison, social comparison, and depression on goal setting and selfevaluative reactions.* Unpublished manuscript, Stanford University. Stanford, CA.

SIMON, K. M. (1979c). *Relative influence of personal standards and external incentives on complex performance.* Unpublished doctoral dissertation, Stanford University. Stanford, CA.

SIMPSON, E. L. (1974). Moral development research. *Human Development, 17,* 81–106.

SIMS, H. P., JR., & MANZ, C. C. (1982). Social learning theory: The role of modeling in the exercise of leadership. *Journal of Organizational Behavior Management, 3,* 55–63.

SINCLAIR, W. (1981, July 26). The empire built on corn Hakes. *San Francisco Chronicle,* p. 5.

SINGER, B. D. (1970–71). Violence, protest and war in television news: The U.S. and Canada compared. *Public Opinion Quarterly, 34,* 611–616.

SINGER, M. T. (1979, January). Corning out of the cults. *Psychology Today,* pp. 72–82.

SINGERMAN, K. S., BORKOVEC, T. D., & BARON, R. S. (1976). Failure of a "misattribution therapy" with a clinically relevant target behavior. *Behavior Therapy,* 7, 306–313.

SKEYHILL, T. (Ed.). (1928). *Sergeant York: His own life story and war diary.* Garden City, NY: Doubleday, Doran.

SKINNER, B. F. (1948). *Walden two.* New York: Macmillan.

SKINNER, B. F. (1953). *Science and human behavior.* New York: Macmillan.

SKINNER, B. F. (1957). *Verbal behavior.* New York: Appleton-Century-Crofts.

SKINNER, B. F. (1963). Operant behavior. *American Psychologist, 18,* 503–515.

SKINNER, B. F. (1969). *Contingencies of reinforcement: A theoretical anaylysis.* New York: Appleton-CenturyCrofts.

SKINNER, B. F. (1971). *Beyond freedom and dignity.* New York: Knopf.

SKINNER, B. F. (1974). *About behaviorism.* New York: Knopf.

SLABY, R. G., & CROWLEY, C. G. (1977). Modification of cooperation and aggression through teacher attention to children's speech. *Journal of Experimental Child Psychology, 23,* 442–458.

SLABY, R. G., & FREY, K. S. (1975). Development of gender constancy and selective attention to same-sex models. *Child Development, 46,* 849–856.

SLIFE, B. D., & RYCHLAK, J. F. (1982). Role of affective assessment in modeling aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology,* 43, 861–868.

SLOANE, R. B., STAPLES, F. R., CRISTOL, A. H., YORKSTON, N. J., & WHIPPLE, K. (1975). *Psychotherapy versus behavior therapy.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

SLOBIN, D. I. (1968). Imitation and grammatical development in children. In N. S. Endler, L. R. Boulter, & H. Osser (Eds.), *Contemporary issues in developmental psychology* (pp. 437–443). New York: Holt, Rinehart & Winston.

SLOMAN, A. (1978). *The computer revolution in philosophy: Philosophy, science and models of mind.* Hassocks, Sussex: Haverster Press.

SLOVIC, P. (1983). Toward understanding and improving decisions. In W. C. Howell & E. A. Fleishman (Eds.), *Human performance and productivity (Vol. 2). Information processing and decision making* (pp. 157–183). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

SLOVIC, P., FISCHHOFF, B., & LICHTENSTEIN, S. (1977). Behavioral decision theory. *Annual Review of Psychology, 28,* 1–39.

SLOVIC, P., FISCHHOFF, B., & LICHTENSTEIN, S. (1977). Behavioral decision theory. In M. R. Rosenzweig & L. W. Porter (Eds.), *Annual review of psychology* (Vol. 28, pp. 1–39). Palo Alto, CA: Annual Reviews.

SLOVIC, P., FISCHHOFF, B., LICHTENSTEIN, S. (1980). Facts and fears: Understanding perceived risk. In R. C. Schwing & W. A. Albers, Jr. (Eds.), *Societal risk assessment: How safe is safe enough* (pp. 181–214). New York: Plenum.

SLOVIC, P., FISCHHOFF, B., & LICHTENSTEIN, S. (1982). Facts versus fears: Understanding perceived risk. In D. Kahneman, P. Slovic, & A. Tversky (Eds.), *Judgment under uncertainty: Heruistics and biases* (pp. 463–489). New York: Cambridge University Press.

SLOVIC, P., & LICHTENSTEIN, S. (1971). Comparison of Bayesian and regression approaches to the study of information processing in judgment. *Organizational Behavior and Human Performance, 6*, 649–744.

SMETANA, J. G., & LETOURNEAU, K. J. (1984). Development of gender constancy and children's sex-typed free play behavior. *Developmental Psychology, 20*, 691–696.

SMITH, E. E., & MEDLIN, D. L. (1981). *Categories and concepts.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

SMITH, E. R., & MILLER, F. D. (1978). Limits on perception of cognitive processes: A reply to Nisbett and Wilson. *Psychological Review, 85*, 355–362.

SMITH, G. H., & ENGEL, R. (1968). Influence of a female model on perceived characteristics of an automobile. *Proceedings of the 76th Annual Convention of the American Psychological Association, 3*, 681–682.

SMITH, G. P., & COLEMAN, R. E. (1977). Processes underlying generalization through participant modeling with self-directed practice. *Behaviour Research and Therapy, 15*, 204–206.

SMITH, K. U., & SMITH, M. F. (1966). *Cybernetic principles of learning and educational design.* New York: Holt, Rinehart & Winston.

SMITH, M. L., & GLASS, G. V. (1977). Meta-analysis of psychotherapy outcome studies. *American Psychologist, 32*, 752–760.

SNOW, B. (1978). Level of aspiration in coronary prone and non-coronary prone adults. *Personality and Social Psychology Bulletin, 4*, 416–419.

SNOW, C. E. (1972). Mothers' speech to children learning language. *Child Development, 43*, 549–565.

SNOW, C. E. (1977). The development of conversation between mothers and babies. *Journal of Child Language, 4*, 1–22.

SNOW, C. E., & FERGUSON, C. A. (Eds.). (1977). *Talking to children: Language input and acquisition.* Cambridge, England: Cambridge University Press.

SNOW, M. E., JACKLIN, C. N., & MACCOBY, E. E. (1983). Sex-of-child difference in father-child interaction at one year of age. *Child Development, 54*, 227–232.

SNYDER, M. (1979). Self-monitoring processes. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 12, pp. 85–128). New York: Academic Press.

SNYDER, M. (1980). Seek, and ye shall find: Testing hypotheses about other people. In E. T. Higgins, C. P. Herman, & M. P. Zanna (Eds.), *Social cognition: The Ontario symposium on personality and social psychology* (Vol. 1, pp. 105–130). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

SNYDER, M. (1981). On the self-perpetuating nature of social stereotypes. In D. L. Hamilton (Ed.), *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior* (pp. 182–212). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

SNYDER, M., & CAMPBELL, B. H. (1982). Selfmonitoring: The self in action. In J. Suls (Ed.), *Psychological perspectives on the self* (pp. 185–207). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

SNYDER, M., TANKE, E. D., & BERSCHEID, E. (1977). Social perception and interpersonal behavior: On the self-fulfilling nature of social sterotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*, 656–666.

SOBESKY, W. E. (1983). The effects of situational factors on moral judgments. *Child Development, 54*, 575–584.

SOLOMON, R. L. (1980). The opponent-process theory of motivation: The costs of pleasure and the benefits of pain. *American Psychologist, 35*, 691–712.

SORCE, J. F., EMDE, R. N., CAMPOS, J. J., KLINNERT, M. D. (1985). Maternal emotional signaling: Its effect on the visual cliff behavior of 1-year-olds. *Development Psychology, 21*, 195–200.

SOULE, J. C., & FIRESTONE, I. J. (1975). *Model choice and achievement standards: Effects of similarity in locus of control.* Unpublished manuscript, University of Wisconsin, Milwaukee.

SPEIDEL, G. E. (1974). Motivating effect of contingent self-reward. *Journal of Experimental Psychology, 102*, 528–530.

SPENCE, J. T. (1984). Gender identity and its implications for concepts of masculinity and femininity. In T. B. Sonderegger (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation* (Vol. 32). Lincoln: University of Nebraska Press.

SPENCE, J. T., & HELM REICH, R. L. (1978). *Masculinity and femininity: Their psychological dimensions, correlates, and antecedents.* Austin: University of Texas Press.

SPENCE, J. T., & HELMREICH, R. L. (1981). Androgyny versus gender schema: A comment on Bern's gender schema theory. *Psychological Review, 88*, 365–368.

SPETZLER, C. S., & STAEL VON HOLSTEIN, C. A. (1975). Probability encoding in decision analysis. *Management Science, 22*, 340–358.

SPIEGEL, J. P. (1970). Campus disorders: A transactional approach. *The Psycho-Analytic Review, 57*, 472–504.

SPIEGLER, M. D., & LIEBERT, R. M. (1973). Imitation as a function of response commonality, serial order, and vicarious punishment. *Journal of Experimental Child Psychology, 15*, 116–124.

SPIEGLER, M. D., & WEILAND, A. (1976). The effects of written vicarious consequences on observers' willingness to imitate and ability to recall modeling cues. *Journal of Personality, 44*, 260–273.

SPEILBERGER, C. D., & DENIKE, L. D. (1966). Descriptive behaviorism versus cognitive theory in verbal operant conditioning. *Psychological Review, 73*, 306–326.

SPINDLER, G., & SPINDLER, L. (1982). Do anthropologists need learning theory? *Anthropology and Education Quarterly, 13*, 109–124.

SPIVACK, G., PLATT, J. J., & SHURE, M. B. (1976). *The problem-solving approach to adjustment.* San Francisco: Jossey-Bass.

STAATS, A. W. (1969). Experimental demand characteristics and the classical conditioning of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology, 11*, 187–192.

STAATS, A. W. (1975). *Social behaviorism.* Homewood, IL: Dorsey.

STAATS, A. W., & STAATS, C. K. (1958). Attitudes established by classical conditioning. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 57*, 37–40.

STAATS, A. W., & STAATS, C. K. (1963). *Complex human behavior.* New York: Holt, Rinehart & Winston.

STAATS, C. K., & STAATS, A. W. (1957). Meaning established by classical conditioning. *Journal of Experimental Psychology, 54*, 74–80.

STAGNER, R. (1981). Training experiences of some distinguished psychologists. *American Psychologist, 36*, 497–505.

STARR, C., RUDMAN, R., & WHIPPLE, C. (1976). Philosophical basis for risk analysis. In J. M. Hollander & M. K. Simmons (Eds.), *Annual review of energy* (Vol. 1, pp. 629–662). Palo Alto, CA: Annual Reviews Inc.

STAUB, E. (1978). *Positive social behavior and morality: Social and personal influences* (Vol. 1). New York: Academic Press.

STAVRIANOS, L. S. (1976). *The promise of the coming dark age.* San Francisco: Freeman.

STEIN, A. H. (1967). Imitation of resistance to temptation. *Child Development, 38*, 157–169.

STEINMAN, W. M. (1970a). Generalized imitation and the discrimination hypothesis. *Journal of Experimental Child Psychology, 10*, 79–99.

STEINMAN, W. M. (1970b). The social control of generalized imitation. *Journal of Applied Behavior Analysis, 3*, 159–167.

STELMACH, G. E. (Ed.). (1976). *Motor control: Issues and trends.* New York: Academic Press.

STELMACH, G. E. (1978). *Information processing in motor control and learning.* New York: Academic Press.

STERNGLANZ, S. H., & SERBIN, L. A. (1974). Sex role stereotyping in children's television programs. *Developmental Psychology, 10*, 710–715.

STEVENSON, H. W., & ODOM, R. D. (1964). Visual reinforcement with children. *Journal of Experimental Child Psychology, 1*, 248–255.

STEWART, D. M., & HAMILTON, M. L. (1976). Imitation as a learning strategy in the acquisition of vocabulary. *Journal of Experimental Child Psychology, 21*, 380–392.

STOKES, T. F., & BAER, D. M. (1977). An implicit technology of generalization. *Journal of Applied Behavior Analysis, 10*, 349–368.

STOKES, T. F., FOWLER, S. A., & BAER, D. M. (1978). Training preschool children to recruit natural communities of reinforcement. *Journal of Applied Behavior Analysis, 11*, 285–303.

STONE, L. J., & HOKANSON, J. E. (1969). Arousal reduction via self-punitive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 12*, 72–79.

STORMS, M. D., & NISBETT, R. E. (1970). Insomnia and the attribution process. *Journal of Personality and Social Psychology, 16*, 319–328.

STOTLAND, E. (1969). Exploratory investigations of empathy. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 4, pp. 271–314). New York: Academic Press.

STOTLAND, E., MATHEWS, K. E., JR., SHERMAN, S. E., HANSSON, R. O., & RICHARDSON, B. Z. (1978). *Empathy, fantasy and helping.* Beverly Hills: Sage.

STOUWIE, R. J., HETHERINGTON, E. M., & PARKE, R. D. (1970). Some determinants of children's self-reward behavior after exposure to discrepant reward criteria. *Developmental Psychology, 3*, 313–319.

STRANG, H. R., LAWRENCE, E. C., & FOWLER, P. C. (1978). Effects of assigned goal level and knowledge of results on arithmetic computation: Laboratory study. *Journal of Applied Psychology, 63*, 446–450.

STRAYER, J. (1980). A naturalistic study of empathic behaviors and their relation to affective states and perspective-taking skills in preschool children. *Child Development, 51*, 815–822.

STUART, R. B. (1972). Situational versus self-control. In R. D. Rubin, H. Fensterheim, J. D. Henderson, & L. P. Ullmann (Eds.), *Advances in behavior therapy: Proceedings of the Fourth Conference of the Association for Advancement of Behavior Therapy* (Vol. 3, pp. 129–146). New York: Academic Press.

STUNKARD, A. J., & PENICK, S. B. (1979). Behavior modification in the treatment of obesity: The problem of maintaining weight loss. *Archives of General Psychiatry, 36*, 801–806.

SUCHMAN, R. G., & TRABASSO, T. (1966). Stimulus preference and cue function in young children's concept attainment. *Journal of Experimental Child Psychology, 3*, 188–198.

SUINN, R. M. (1983). Imagery and sports. In A. A. Sheikh (Ed.), *Imagery: Current theory, research, and applications* (pp. 507–534). New York: Wiley.

SUKEMUNE, S., HARUKI, Y., & KASHIWAGI, K. (1977). Studies on social learning in Japan. *American Psychologist, 32*, 924–993.

SULLIVAN, E. V. (1967). The acquisition of conservation of substance through film-mediated models. In D. W. Brison & E. V. Sullivan (Eds.), *Recent research on the acquisition of conservation of substance. Education Monograph.* Toronto: Ontario Institute for Studies in Education.

SULLIVAN, E. V. (1969). Piagetian theory in the educational milieu: A critical appraisal. *Canadian Journal of Behavioral Science, 1*, 129–155.

SULS, J. M., & MILLER, R. L. (Eds.). (1977). *Social comparison processes: Theoretical and empirical perspectives.* Washington, DC: Hemisphere.

SULS, J., & MULLEN, B. (1982). From the cradle to the grave: Comparison and self-evaluation across the life-span. In J. Suls (Ed.), *Psychological perspectives on the self* (Vol. 1, pp. 97–125). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

SUMMERS, J.J. (1981). Motor programs. In D. Holding (Ed.), *Human skills* (pp. 41–64). New York: Wiley.

SURBER, C. F. (1977). Developmental processes in social inference: Averaging of intentions and consequences in moral judgment. *Developmental Psychology, 13*, 654–665.

SUSHINSKY, L. W., & BOOTZIN, R. R. (1970). Cognitive desensitization as a model of systematic desensitization. *Behaviour Research and Therapy, 8*, 29–33.

SUTKER, P. B. (1970). Vicarious conditioning an sociopathy. *Journal of Abnormal Psychology, 76*, 380–386.

SWANSON, R. A., & HENDERSON, R. W. (1977). Effects of televised modeling and active participation on rulegoverned question production among Native American preschool children. *Contemporary Educational Psychology, 2*, 345–352.

SWANSON, R. A., HENDERSON, R. W., & WILLIAMS, E. (1979). Relative influence of observation, imitative motor activity, and feedback on the induction of seriation. *The Journal of Genetic Psychology, 135*, 81–92.

SWEET, J. J., & RESICK, P. A. (1979). The maltreatment of children: A review of theories and research. *The Journal of Social Issues, 35*, 40–59.

SWENSON, A. (1983). Toward an ecological approach to theory and research in child language acquisition. In W. Fowler (Ed.), *Potentials of childhood* (Vol. 2). *Studies in early developmental learning* (pp. 121–176). Lexington, MA: Lexington Books.

SWITZKY, H. N., & HAYWOOD, H. C. (1974). Motivational orientation and the ralative efficacy of self-monitored and externally imposed reinforcement systems in children. *Journal of Personality and Social Psychology, 30*, 360–366.

TAKATA, C., & TAKATA, T. (1976). The influence of models on the evaluation of ability: Two functions of social comparison processes. *The Japanese Journal of Psychology, 47*, 74–84.

TAN, A. S. (1979). TV beauty ads and role expectations of adolescent female viewers. *Journalism Quarterly, 56*, 283–288.

TANNENBAUM, A. S., KAVCIC, B., ROSNER, M., VIANELLO, M., & WIESER, G. (1974). *Hierarchy in organizations.* San Francisco: Jossey-Bass.

TANNENBAUM, P. H., & ZILLMANN, D. (1975). Emotional arousal in the facilitation of aggression through communication. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 8, pp.149–192). New York: Academic Press.

TAUB, E. (1977). Movement in nonhuman primates deprived of somatosensory feedback. In J. F. Keogh (Ed.), *Exercise and sports sciences reviews* (Vol. 4, pp. 335–374). Santa Barbara, CA: Journal Publishing Affiliates.

TAYLOR, C. B., BANDURA, A., EWART, C. K., MILLER, N. H., & DeBUSK, R. F. (1985). Raising spouse's and patient's perception of his cardiac capabilities after clinically uncomplicated acute myocardial infarction. *American Journal of Cardiology.*

TAYLOR, F. G., & MARSHALL, W. L. (1977). Experimental analysis of cognitive-behavioral therapy for depression. *Cognitive Therapy and Research, 1*, 59–72.

TAYLOR, K. M., & BETZ, N. E. (1983). Applications of self-efficacy theory to the understanding and treatment of career indecision. *Journal of Vocational Behavior, 22*, 63–81.

TAYLOR, M. S., LOCKE, E. A., LEE, C., & GIST, M. E. (1984). Type A behavior and faculty research productivity: What are the mechanisms? *Organizational Behavior and Human Performance, 34*, 402–418.

TAYLOR, M. W. (1978). *A computer simulation of innovative decision-making in organizations.* Washington, D.C.: University Press of America.

TAYLOR, S. E., & CROCKER, J. (1981). Schematic bases of social information processing. In E. T. Higgins, C. P. Herman, & M. P. Zanna (Eds.), *Social cognition: The Ontario symposium* (Vol. 1, pp. 89–134). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

TEASDALE, J. D. (1983). Negative thinking in depression: Cause, effect, or reciprocal relationship? *Advances in Behaviour Research and Therapy, 5*, 3–26.

TELCH, M. J. (1983). *A comparison of behavioral and pharmacological approaches to the treatment of agoraphobia.* Unpublished doctoral dissertation, Stanford University: Stanford, CA.

TELCH, M. J., BANDURA, A., VINCIGUERRA, P., AGRAS, A., & STOUT, A. L. (1982). Social demand for consistency and congruence between self-efficacy and performance. *Behavior Therapy, 13*, 694–701.

TELCH, M. J., KILLEN, J. D., McALISTER, A. L., PERRY, C. L., & MACCOBY, N. (1982). Long-term follow-up of a pilot project on smoking prevention with adolescents. *Journal of Behavioral Medicine, 5*, 1–8.

TELLEGEN, A., KAMP, J., & WATSON, D. (1982). Recognizing individual differences in predictive structure. *Psychological Review, 89*, 95–105.

TERRACE, H. S. (1979). *Nim: A chimpanzee who learned sign language.* New York: Knopf.

TESTA, T. J. (1974). Causal relationships and the acquisition of avoidance responses. *Psychological Review, 81*, 491–505.

THASE, M. E., & Moss, M. K. (1976). The relative efficacy of covert modeling procedures and guided participant modeling on the reduction of avoidance behavior. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry, 7*, 7–12.

THELEN, M. H., DOLLINGER, S. J., & KIRKLAND, K. D. (1979). Imitation and response uncertainty. *Journal of Genetic Psychology, 135*, 139–152.

THELEN, M. H., DOLLINGER, S. J., & ROBERTS, M. C. (1975). On being imitated: Its effects on attraction and reciprocal imitation. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*, 467–472.

THELEN, M. H., FRY, R. A., FEHRENBACH, P. A., & FRAUTSCHI, N. M. (1979). Therapeutic videotape and film modeling: A review. *Psychological Bulletin, 86*, 701–720.

THELEN, M. H., & FRYREAR, J. L. (1971a). Effect of observer and model race on the imitation of standarts os self-reward. *Developmental psychology, 5*, 133–135.

THELEN, M. H., & FRYREAR, J. L. (1971b). Imitation of self-reward standards by black and white female delinquents. *Psychological Reports, 29*, 667–671.

THELEN, M. H., & FRYREAR, J. L., & RENNIE, D. L. (1971). Delayed imitation of self-reward standards. *Journal of Experimental Research in Personality, 5*, 317–322.

THOMAS, E. A. C., & MALONE, T. W. (1979). On the dynamics of two-person interactions. *Psychological Review, 86*, 331–360.

THOMPSON, S. K., & BENTLER, P. M. (1971). The priority of cues in sex discrimination by children and adults. *Developmental Psychology, 5*, 181–185.

THORESEN, C. E., & MAHONEY, M. J. (1974). *Behavioral self-control.* New York: Holt, Rinehart & Winston.

TILKER, H. A. (1970). Socially responsible behavior as a function of observer responsibility and victim feedback. *Journal of Personality and Social Psychology*, 14, 95–100.

TIRRELL, F. J., MOUNT, M. K., & SCOTT, N. A. (1977). Self-reward and external reward: Methodological considerations and contingency instructions. *Psychological Reports*, 41, 1103–1110.

TITTLE, C. R. (1969). Crime rates and legal sanctions. *Social Problems, 16*, 409–423.

TITTLE, C. R. (1977). Sanction fear and the maintenance of social order. *Social Forces, 55*, 579–596.

TITTLE, C. R., & ROWE, A. R. (1974). Certainty of arrest and crime rates: A further test of the deterrence hypothesis. *Social Forces*, 52, 455–462.

TOCH, H. (1969). *Violent men.* Chicago: Aldine.

TOLMAN, E. C. (1932). *Purposive behavior in animals and men.* New York: Century.

TOLMAN, E. C. (1951). *Collected papers in psychology.* Reprinted as *Behavior and psychological man*. Berkeley: University of California Press.

TONER, I. J., MOORE, L. P., & ASHLEY, P. K. (1978). The effect of serving as a model of self-control on subsequent resistance of deviation in children. *Journal of Experimental Child Psychology, 26*, 85–91.

TONER, I. J., MOORE, L. P., & EMMONS, B. A. (1980). The effect of being labeled on subsequent self-control in children. *Child Development, 51*, 618–621.

TORNATZKY, L. G., FERGUS, E. O., AVELLAR, J. W., FAIRWEATHER, G. W., & FLEISCHER, M. (1980). *Innovation and social process: A national experiment in implementing social technology.* New York: Pergamon.

TORNATZKY, L. G., & KLEIN, K. J. (1982). Innovation characteristics and innovation adoption-implementation: A meta-analysis of findings. *IEEE Transactions of Engineering and Management, EM-29*, 28–45.

TRABASSO, T., & BOWER, G. H. (1968). *Attention in learning: Theory and research.* New York: Wiley.

TRESSLER, D. P., & TUCKER, R. D. (1980, November). *The comparative effect of self-evaluation and self-reinforcement training in the treatment of depression.* Paper presented at the meeting of the Association for the Advancement of Behavior Therapy, New York.

TROPE, Y. (1983). Self-assessment in achievement behavior. In J. M. Suls & A. G. Greenwald (Eds.), *Psychological perspective on the self* (Vol. 2, pp. 92–121). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

TRUAX, C. B. (1966). Reinforcement and nonreinforcement in Rogerian psychotherapy. *Journal of Abnormal Psychology, 71*, 1–9.

TULVING, E. (1983). *Elements of episodic memory.* New York: Oxford University Press.

TUMBLIN, A., & GHOLSON, B. (1981). Hypothesis theory and the development of conceptual learning. *Psychological Bulletin, 90*, 102–124.

TURIEL, E. (1966). An experimental test of the sequentiality of developmental stages in the child's moral judgments. *Journal of Personality and Social Psychology, 3*, 611–618.

TURIEL, E. (1969). Developmental processes in the child's moral thinking. In P. Mussen, J. Langer, & M. Covington (Eds.), *Trends and issues in developmental psychology* (pp. 92–133). New York: Holt, Rinehart & Winston.

TURIEL, E. (1977). Distinct conceptual and developmental domains: Social–convention and morality. In H. E. Howe, Jr. & C. B. Keasey (Eds.), *Nebraska Symposium on Motivation* (Vol. 25, pp. 77–116). Lincoln: University of Nebraska Press.

TURK, D. C., & GENEST, M. (1979). Regulation of pain: The application of cognitive and behavioral techniques for prevention and remediation. In P. C. Kendall & S. D. Hollon (Eds.), *Cognitive-behavioral interventions: Theory, research, and procedures* (pp. 287–318). New York: Academic Press.

TURK, D., MEICHENBAUM, D., & GENEST, M. (1981). *Cognitive therapy of pain.* New York: Guilford.

TURKAT, I. D. (1982). An investigation of parental modeling in the etiology of diabetic illness behavior. *Behavior Research and Therapy, 20*, 547–552.

TURKAT, I. D., & GUISE, B. J. (1983). The effects of vicarious experience and stimulus intensity of pain termination and work avoidance. *Behaviour Research and Therapy, 21*, 241–245.

TURKAT, I. D., GUISE, B. J., & CARTER, K. M. (1983). The effects of vicarious experience on pain termination and work avoidance – A replication. *Behaviour Research and Therapy, 21*, 491–493.

TURNER, S. M., & FOREHAND, R. (1976). Imitative behavior as a function of success-failure and racial-socioeconomic factors. *Journal of Applied Social Psychology, 6*, 40–47.

TVERSKY, A. (1977). Features of similarity. *Psychological Review, 84*, 327–352.

TVERSKY, A., & KAHNEMAN, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science, 185*, 1124–1131.

TVERSKY, A., & KAHNEMAN, D. (1980). Causal schemas in judgments under uncertainty. In M. Fishbein (Ed.), *Progress in social psychology* (Vol. 1, pp. 49–72). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

TVERSKY, B. (1982). The rebirth of learning. *Contemporary Psychology, 27*, 679–680.

TYLER, T. R. (1980). Impact of directly and indirectly experienced events: The origin of crime-related judgments and behaviors. *Journal of Personality and Social Psychology, 39*, 13–28.

TYLER, T. R., & COOK, F. L. (1984). The mass media and judgments of risk: Distinguishing impact on personal and societal level judgments. *Journal of Personality and Social Psychology, 47*, 693–708.

ULICH, E. (1967). Some experiments on the function of mental training in the acquisition of motor skills. *Ergonomics, 10*, 411–419.

UMSTOT, D. D., BELL, C. H., JR., & MITCHELL, T. R. (1976). Effects of job enrichment and task goals on satisfaction and productivity: Implications for job design. *Journal of Applied Psychology, 61*, 379–394.

UZGIRIS, I. C. (1964). Situational generality of conservation. *Child Development, 35*, 831–841.

UZGIRIS, I. C. (1979). The many faces of imitation in infancy. In L. Montada (Ed.), *Fortschritte der Entwick Lungpsychologie* (pp. 173–193). Stuttgart: Verlag W. Kohlhammer.

UZGIRIS, I. C. (1984). Imitation in mfancy: Its interpersonal aspects. In M. Perlmutter (Ed.), *The Minnesota Symposia on Child Psychology* (Vol. 17, pp. 1–31). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

VALENTINE, C. W. (1930). The psychology of imitation with special reference to early childhood. *British Journal of Psychology, 21*, 105–132.

VALINS, S., & RAY, A. A. (1967). Effects of cognitive desensitization on avoidance behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 7*, 345–350.

VAN HEKKEN, S. M. J. (1969). The influence of verbalization on observational learning in a group of mediating and a group on non-mediating children. *Human Development, 12*, 204–213.

VARIS, T. (1984). The international flow of television programs. *Journal of Communications, 31*, 143–152.

VASTA, R. (1976). Feedback and fidelity: Effects of contingent consequences on accuracy of imitation. *Journal of Experimental Child Psychology, 21*, 98–108.

VASTA, R., & STIRPE, L. A. (1979). Reinforcement effects on three measures of children's interest in math. *Behavior Modification, 8*, 223–244.

VAUGHAN, K. B., & LANZETTA, J. T. (1980). Vicarious instigation and conditioning of facial expressive and autonomic responses to a model's expressive display of pain. *Journal of Personality and Social Psychology, 38*, 909–923.

VERNON, D. T. A. (1974). Modeling and birth order in responses to painful stimuli. *Journal of Personality and Social Psychology, 29*, 794–799.

VERNON, P. E. (1964). *Personality assessment: A critical survey.* New York: Wiley.

VERNON, W. M. (1969). Comparative aversiveness of self-delivered versus other-delivered shock. *Proceedings of the 77th Annual Convention of the American Psychological Association* (pp. 813–841).

VERPLANCK, W. S. (1962). Unaware of where's awareness: Some verbal operants-notates, monents, and notants. In C. W. Eriksen (Ed.), *Behavior and awareness* (pp. 130–158). Durham: Duke University Press.

VIDMAR, N., & ELLSWORTH, P. (1974). Public opinion and the death penalty. *Stanford Law Review, 26*, 1245–1270.

VON CRANACH, M., FOPPA, K., LEPENIES, W., & PLOOG, D. (Eds.). (1979). *Human ethology: Claims and limits of a new discipline.* Cambridge, England: Cambridge University Press.

VROOM, V. H. (1964). *Work and motivation.* New York: Wiley.

WACHS, T. D. (1977). The optimal stimulation hypothesis and early development: Anybody got a match? In I. C. Uzgiris & F. Weizmann (Eds.), *The structuring of experience* (pp. 153–177). New York: Plenum.

WAHLER, R. G., BERLAND, R. M., & COE, T. D. (1979). Generalization processes in child behavior change. In B. B. Lahey & A. E. Kazdin (Eds.), *Advances in clinical child psychology* (Vol. 2, pp. 35–69). New York: Plenum.

WALKER, L. J. (1982). The sequentiality of Kohlberg's stages of moral development. *Child Development, 53*, 1330–1336.

WALKER, L. J. (1983). Sources of cognitive conflict for stage transition in moral development. *Developmental Psychology, 19*, 103–110.

WALKER, L. J., & RICHARDS, B. S. (1976). The effects of a narrative model on children's moral judgments. *Canadian Journal of Behavioral Science*, 8, 169–177.

WALKER, W. B., & FRANZINI, L. R. (1983, April). *Self-efficacy and low-risk aversive group treatments for smoking cessation.* Paper presented at the annual convention of the Western Psychological Association, San Francisco.

WALL, S. M. (1982). Effects of systematic self-monitoring and self-reinforcement in children's management of test performances. *The Journal of Psychology, 111*, 129–136.

WALLACE, I. (1977). Self-control techniques of famous novelists. *Journal of Applied Behavior Analysis, 10*, 515–525.

WALLERSTEIN, J. A., & WYLE, C. I. (1947). Our law-abiding law-breakers. *Probation, 25*, 107–112, 118.

WALSTER, E., WALSTER, G. W., & BERSCHEID, E. (1978). *Equity: Theory and Research.* Boston: Allyn and Bacon.

WALTERS, G. C., & GRUSEC, J. E. (1977). *Punishment.* San Francisco: Freeman.

WALTERS, R. H., BOWEN, N. V., & PARKE, R. D. (1964). Influence of looking behavior of a social model on subsequent looking behavior of observers of the model. *Perceptual and Motor Skills, 18*, 469–483.

WALTERS, R. H., LEAT, M., & MEZEI, L. (1963). Inhibition and disinhibition of responses through empathetic learning. *Canadian Journal of Psychology, 17*, 235–243.

WALTERS, R. H., & PARKE, R. D. (1964). Influence of response consequences to a social model on resistance to deviation. *Journal of Experimental Child Psychology, 1*, 269–280.

WALTERS, R. H., PARKE, R. D., & CANE, V. A. (1965). Timing of punishment and the observation of consequences to others as determinants of response inhibition. *Journal of Experimental Child Psychology, 2*, 10–30.

WALTON, D., & MATHER, M. D. (1963). The application of learning principles to the treatment of obsessive-compulsive states in the acute and chronic phases of illness. *Behavior Research and Therapy, 1*, 163–174.

WAPNER, S., & CIRILLO, L. (1968). Imitation of a model's hand movements: Age changes in transposition of left-right relations. *Child Development*, 39, 887–894.

WARD, W. C., & JENKINS, H. M. (1965). The display of information and the judgment of contingency. *Canadian Journal of Psychology, 19*, 231–241.

WARDEN, C.J., FJELD, H. A., & KOCH, A. M. (1940). Imitative behavior in Cebus and Rhesus monkeys. *Pedagogical Seminary and Journal of Genetic Psychology, 56*, 311–322.

WARDEN, C. J., & JACKSON, T. A. (1935). Imitative behavior in the Rhesus monkeys. *Pedagogical Seminary and Journal of Genetic Psychology, 46*, 103–125.

WATKINS, P., & SOLEDAD, G. (1979). *My life with Charles Manson.* New York: Bantam Books.

WATSON, J. B., & RAYNER, R. (1920). Conditioned emotional reactions. *Journal of Experimental Psychology, 3*, 1–14.

WATSON, J. S. (1971). Cognitive-perceptual development in infancy: Settings for the seventies. *Merrill Palmer Quarterly, 17*, 139–152.

WATSON, J. S. (1979). Perception of contingency as a determinant of social responsiveness. In E. B. Thoman (Ed.), *Origins of the infant's social responsiveness* (Vol. 1, pp. 33–64). New York: Halsted.

WATT, J. G., JR., & VAN DEN BERG, S. A. (1978). Time series analysis of alternative media effects theories. In R. D. Ruben (Ed.), *Communication Yearbook 2* (pp. 215–224). New Brunswick, NJ: Transaction Books.

WAXLER, C. Z., & YARROW, M. R. (197O). Factors influencing imitative learning in preschool children. *Journal of Experimental Child Psychology, 9*, 115–130.

WAXLER, C. Z., & YARROW, M. R. (1975). An observational study of maternal models. *Developmental Psychology, 11*, 485–494.

WEBSTER, M., JR., & SOBIESZEK, B. (1974). *Sources of self-evaluation: A formal theory of significant others and social influence.* New York: Wiley.

WECHSBERG, J. (Ed.). (1967). *The murderers among us.* New York: McGraw-Hill.

WEINBERG, J., & LEVINE, S. (1980). Psychobiology of coping in animals: The effects of predictability. In S. Levine & H. Ursin (Eds.), *Coping and health* (pp. 39–59). New York: Plenum.

WEINBERG, R. S., GOULD, D., & JACKSON, A. (1919). Expectations and performance: An empirical test of Bandura's self-efficacy theory. *Journal of Sport Psychology, 1*, 320–331.

WEINBERG, R. S., GOULD, D., YUKELSON, D., & JACKSON, A. (1981). The effect of preexisting and manipulated self-efficacy on a competitive muscular endurance task. *Journal of Sport Psychology*, 4, 345–354.

WEINBERG, R. S., YUKELSON, S., & JACKSON, A. (1980). Effect of public and private efficacy expectations on competitive performance. *Journal of Sport Psychology, 2*, 340–349.

WEINBERGER, D. A., SCHWARTZ, G. E., & DAVIDSON, R. J. (1919). Low-anxious, high-anxious, and repressive coping styles: Psychometric patterns and behavioral and physiological responses to stress. *Journal of Abnormal Psychology, 88*, 369–380.

WEINER, B. (1972). *Theories of motivation.* Chicago: Markham.

WEINER, B. (1979). A theory of motivation for some classroom experiences. *Journal of Educational Psychology, 71*, 3–25.

WEINER, B., RUSSELL, D., & LERMAN, D. (1978). Affective consequences of causal ascriptions. In J. Harvey, W. Ickes, & R. Kidd (Eds.), *New directions in attribution research* (Vol. 2, pp. 59–90). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

WEINER, H. R., & DUBANOSKI, R. A. (1975). Resistance to extinction as a function of self or externally determined schedules of reinforcement. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*, 905–910.

WEINROTT, M. R., BAUSKE, B. W., & PATTERSON, G. R. (1979). Systematic replication of a social learning approach to parent training. In P. O. Sjoden, S. Bates, & W. S. Dockens, III (Eds.), *Trends in behavior therapy* (pp. 331–351). New York: Academic Press.

WEINSTEIN, A. G., & HOLIBACH, R. L., JR. (1973). Impact of individual differences, reward distribution, and task structure on productivity in a simulated work environment. *Journal of Applied Psychology, 58*, 296–301.

WEINSTEIN, W. K., & LAWSON, R. (1963). The effect of experimentally-induced "awareness" upon performance in free-operant verbal conditioning and on subsequent tests of "awareness". *Journal of Psychology, 56*, 203–211.

WEISENBERG, M. (1977). Pain and pain control. *Psychological Bulletin, 84*, 1008–1044.

WEISZ, A. E., & TAYLOR, R. L. (1970). American presidential assassinations. In D. N. Daniels, M. F. Gilula, & F. M. Ochberg (Eds.), *Violence and the struggle for existence* (pp. 291–307). Boston: Little, Brown.

WEITZMAN, L. J., EIFLER, D., HOKADA, E., & ROSS, C. (1972). Sex-role socialization in picture books for preschool children. *American Journal of Sociology, 77*, 1125–1150.

WELCH, A. S., & WELCH, B. L. (1968). Reduction of norepinephrine in the lower brainstem by psychological stimulus. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 60*, 478–481.

WELCH, S., & THOMPSON, K. (1980). The impact of federal incentives on state policy innovation. *American Journal of Political Science, 24*, 715–729.

WENER, A. E., & REHM, L. P. (1975). Depressive affect: A test of behavioral hypotheses. *Journal of Abnormal Psychology, 84*, 221–227.

WENK, E.,JR. (1979). Political limits in steering technology: Pathologies of the short run. *Technology in Society, 1*, 27–36.

WHEELER, K. G. (1983). Comparisons of self-efficacy and expectancy models of occupational preferences for college males and females. *Journal of Occupational Psychology, 56*, 73–78.

WHEELER, V. A., & LADD, G. W. (1982). Assessment of children's self-efficacy for social interactions with peers. *Developmental Psychology, 18*, 795–805.

WHITE, G. M., & ROSENTHAL, T L. (1974). Demonstration and lecture in information transmission: A field experiment. *The Journal of Experimental Education, 43*, 90–96.

WHITE, P. (1980). Limitations on verbal reports of internal events: A refutation of Nisbett and Wilson and of Bem. *Psychological Review, 87*, 105–112.

WHITE, R. W. (1959). Motivation reconsidered: The concept of competence. *Psychological Review, 66*, 297–333.

WHITE, R. W. (1960). Competence and the psychosexual stages of development. In M. R. Jones (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation* (Vol. 8, pp. 97–141). Lincoln: University of Nebraska Press.

WHITE, S. E., MITCHELL, T. R., & BELL, C. H. (1977). Goal setting, evaluation apprehension, and social cues as determinants of job performance and job satisfaction in a simulated organization. *Journal of Applied Psychology, 62*, 665–673.

WHITEHURST, C., & DOMASH, M. (1974). Preference assessment for application of the Premack principle. *Psychological Reports*, 1974, *35*, 919–924.

WHITEHURST, G. J. (1977). Comprehension, selective imitation, and the CIP hypothesis. *Journal of Experimental Child Psychology*, *23*, 23–38.

WHITEHURST, G. J., IRONSMITH, M., & GOLDFEIN, M. (1974). Selective imitation of the passive construction through modeling. *Journal of Experimental Child Psychology*, *17*, 288–302.

WHITEHURST, G. J., & VASTA, R. (1975). Is language acquired through imitation? *Journal of Psycholinguistic Research*, *4*, 37–59.

WHITING, J. W. M., & MOWRER, O. H. (1943). Habit progression and regression: A laboratory study of some factors relevant to human socialization. *Journal of Comparative Psychology*, *36*, 229–253.

WICKLUND, R. A. (1975). Objective self-awareness. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 8, pp. 233–275). New York: Academic Press.

WILHELM, H., & LOVAAS, O. I. (1976). Stimulus overselectivity: A common feature in autism and mental retardation. *American Journal of Mental Deficiency*, *81*, 26–31.

WILKES, R. L., & SUMMERS, J. J. (1984). Cognitions, mediating variables, and strength performance. *Journal of Sport Psychology*, *6*, 351–359.

WILKINS, J. L., SCHARFF, W. H., & SCHLOTTMANN, R. S. (1974). Personality type, reports of violence, and aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, *30*, 243–247.

WILLIAMS, S. L., DOOSEMAN, G., & KLEIFIELD, E. (1984). Comparative power of guided mastery and exposure treatments for intractable phobias. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, *52*, 505–518.

WILLIAMS, S. L., & RAPPOPORT, A. (1983). Cognitive treatment in the natural environment for agoraphobics. *Behavior Therapy*, *14*, 299–313.

WILLIAMS, S. L., TURNER, S. M., & PEER, D. F. (1985). Guided mastery and performance desensitization treatments for severe acrophobia. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*.

WILLIAMS, S. L., & WATSON, N. (1985). Perceived danger and perceived self-efficacy as cognitive mediators of acrophobic behavior. *Behavior Therapy*, *16*, 136–146.

WILLIAMS, T. M. (Ed.). (1985). *The impact of television: A natural experiment involving three communities.* New York: Academic Press.

WILLNER, A. G., BRAUKMANN, C. J., KIRIGIN, K. A., & WOLF, M. M. (1978). Achievement Place: A community treatment model for youths in trouble. In D. Marholin, II (Ed.), *Child behavior therapy* (pp. 239–273). New York: Gardner.

WILSON, C. C., ROBERTSON, S. J., HERLONG, L. H., & HAYNES, S. N. (1979). Vicarious effects of time-out in the modification of aggression in the classroom. *Behavior Modification*, *3*, 97–111.

WILSON, G. T., & BROWNELL, K. D. (1980). Behavior therapy for obesity: An evaluation of treatment outcome. *Advances in Behavior Research and Therapy*, *3*, 49–86.

WILSON, G. T, & LAWSON, D. M. (1976). Expectancies, alcohol, and sexual arousal in male social drinkers. *Journal of Abnormal Psychology*, *85*, 587–594.

WILSON, J. Q., & BOLAND, B. (1978). The effect of the police on crime. *Law and Society Review*, *12*, 367–390.

WILSON, W. C. (1958). Imitation and learning of incidental cues by preschool children. *Child Development*, *29*, 393–397.

WINCZE, J. P., & CAIRD, W. K. (1976). The effects of systematic desensitization and video desensitization in the treatment of essential sexual dysfunction in women. *Behavior Therapy, 7*, 335–342.

WINDHEUSER, H. J. (1977). Anxious mothers as models for coping with anxiety. *Behavioral Analysis and Modification, 2*, 39–58.

WINE, J. (1971). Test anxiety and direction of attention. *Psychological Bulletin, 76*, 92–104.

WINFREY, C. (1979, February 25). Why 900 died in Guyana. *The New York Times Magazine*, p. 39.

WINTER, W. (1965). Transforms without kernels. *Language, 41*, 484–489.

WOLF, S. (1950). Effects of suggestion and conditioning on the action of chemical agents in human subjects the pharmacology of placebos. *Journal of Clinical Investigation, 29*, 100–109.

WOLFGANG, M. E., & FERRACUTI, F. (1967). *The subculture of violence*. London: Tavistock.

WOLFGANG, M. E., KELLY, A., & NOLDE, H. C. (1962). Comparison of the executed and the commuted among admissions to death row. *Journal of Criminal Law, Criminology, and Political Science, 53*, 301–311.

WOLFGANG, M. E., & RIEDEL, M. (1973). Race, judicial discretion, and the death penalty. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science, 407*, 119–133.

WOLPE, J. (1974). *The practice of behavior therapy*. New York: Pergamon.

WONDERLY, D. M., & KUPFERSMID, J. H. (1980). Kohlberg's moral judgment program in the classroom: Practical considerations. *The Alberta Journal of Educational Research, 26*, 128–141.

WORTMAN, C. B., PANCIERA, L., SHUSTERMAN, L., & HIBSCHER, J. (1976). Attributions of causality and reactions to uncontrollable outcomes. *Journal of Experimental Social Psychology, 12*, 301–316.

WRIGHT, J., & MISCHEL, W. (1982). Influence of affect on cognitive social learning person variables. *Journal of Personality and Social Psychology, 43*, 901–914.

WRIGHT, J. C. (1962). Consistency and complexity of response sequences as a function of schedules of noncontingent reward. *Journal of Experimental Psychology, 63*, 601–609.

WRIGHT, P. (1980). Message-evoked thoughts: Persuasion research using thought verbalizations. *The Journal of Consumer Research, 7*, 151–175.

WRIGHT, P., & RIP, P. D. (1981). Retrospective reports on the causes of decisions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 601–614.

WULBERT, M., NYMAN, B. A., SNOW, D., & OWEN, Y. (1973). The efficacy of stimulus fading and contingency management in the treatment of elective mutism: A case study. *Journal of Applied Behavior Analysis, 6*, 435–441.

WYLIE, R. C. (1974). *The self-concept: A review of methodological considerations and measuring instruments* (rev. ed.). Lincoln: University of Nebraska Press.

WYNNE, L. C., & SOLOMON, R. L. (1955). Traumatic avoidance learning: Acquisition and extinction in dogs deprived of normal peripheral autonomic function. *Genetic Psychology Monographs, 52*, 241–284.

WYRWICKA, W. (1978). Imitation of mother's inappropriate food preference in weaning kittens. *The Pavlovian Journal of Biological Science, 13*, 55–72.

YABLONSKY, L. (1962). *The violent gang.* New York: Macmillan.

YALOM, I. D., & YALOM, M. (1971). Ernest Hemingway – A psychiatric view. *Archives of General Psychiatry, 24,* 485–494.

YAMAGUCHI, S., HARANO, K., & EGAWA, B. (1978). Effects of differentially modeled stimuli on vicarious autonomic arousal. *Perceptual and Motor Skills, 46,* 643–650.

YARROW, L. J., MCQUISTON, S., MACTURK, R. H., McCARTHY, M. E., KLEIN, R. P., & VIETZE, P. M. (1983). Assessment of mastery motivation during the first year of life: Contemporaneous and cross-age relationships. *Developmental Psychology, 19,* 159–171.

YARROW, L. J., RUBENSTEIN, J. L., & PEDERSEN, F. A. (1975). *Infant and environment: Early cognitive and motivational development.* New York: Halsted.

YARROW, M. R., & SCOTT, P. M. (1972). Imitation of nurturant and nonnurturant models. *Journal of Personality and Social Psychology, 23,* 259–270.

YOUNG, E. H., & HAWK, S. S. (1955). *Moto-kinesthetic speech training.* Stanford, CA.: Stanford University Press.

YUKL, G. A., & LATHAM, G. P. (1978). Interrelationships among employee participation, individual differences, goal difficulty, goal acceptance, goal instrumentality, and performance. *Personnel Psychology, 31,* 305–324.

YUSEPH, S., & FEIN, G. (1982). Can segments be born again? *Journal of Advertising Research, 22,* 13–23.

YUSSEN, S. R. (1974). Determinants of visual attention and recall in observational learning by preschoolers and second graders. *Developmental Psychology, 10,* 93–100.

YUSSEN, S. R., & LEVY, V. M., JR. (1975). Effects of warm and neutral models on the attention of observational learners. *Journal of Experimental Child Psychology,* 20, 66–72.

ZAHN-WAXLER, C., & RADKE-YARROW, M. (1979, March). *A developmental analysis of children's responses to emotions in others.* Symposium presented at the meetings of the Society for Research in Child Development, San Francisco.

ZAILIAN, M. (1978, April 30). [Interview with Victor Borge: "If I were not a humorist, I'd be a pianist"] *San Francisco Chronicle,* p. 22.

ZAJONC, R. B. (1954). Some effects of the "space" serials. *Public Opinion Quarterly, 18,* 365–374.

ZAJONC, R. B. (1980). Feeling and thinking: Preferences need no inferences. *American Psychologist, 35,* 151–175.

ZAJONC, R. B. (1981). A one-factor mind about mind and emotion. *American Psychologist, 36,* 102–103.

ZAJONC, R. B. (1984). On the primacy of affect. *American Psychologist, 39,* 117–123.

ZAJONC, R. B., & MARKUS, G. B. (1975). Birth order and intellectual development. *Psychological Review, 82,* 74–88.

ZALTMAN, G., KOTLER, P., & KAUFMAN, J. (Eds.). (1972). *Creating social change.* New York: Holt, Rinehart and Winston.

ZALTMAN, G., & WALLENDORF, M. (1979). *Consumer behavior: Basic findings and management implications.* New York: Wiley.

ZARBATANY, L. & LAMB. M. E. (1985). Social referencing as a function of information source: Mothers versus strangers. *Infant Behavior and Development, 8,* 25–33.

ZEISEL, H. (1982). A comment on "The deterrent effect of capital punishment" by Phillips. *American Journal of Sociology, 88*, 167–169.

ZETTLE, R. D., & HAYES, S. C. (1980). Conceptual and empirical status of rational-emotive therapy. In M. Hersen, R. M. Eisler, & P. M. Miller (Eds.), *Progress in behavior modification* (Vol. 9, pp. 125–166). New York: Academic Press.

ZILLMANN, D. (1978). Attribution and misattribution of excitatory reactions. In. J. H. Harvey, W. Ickes, & R. F. Kidd (Eds.). *New directions in attribution research* (Vol. 2, pp. 335–368). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

ZILLMANN, D. (1979). *Hostility and aggression.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

ZILLMANN, D. (1983). Transfer of excitation in emotional behavior. In .J. T. Cacioppo & R. E. Petty (Eds.), *Social psychophysiology* (pp. 215–240). New York: Guilford.

ZILLMANN, D., & BRYANT, J. (1984). Effects of massive exposure to pornography. In N. M. Malamuth & E. Donnerstein (Eds.), *Pornography and sexual aggression* (pp. 115– 138). New York: Academic Press.

ZILLMANN, D., BRYANT, J., & CARVETH, R. A. (1981). The effect of erotica featuring sadomasochism and bestiality on motivated intermale aggression. *Personality and Social Psychology Bulletin, 7*, 153–159.

ZILLMANN, D., BRYANT, J., COMISKY, P. W., & MEDOFF, N. J. (1981). Excitation and hedonic valence in the effect of erotica on motivated intermale aggression. *European Journal of Social Psychology, 11*, 233–252.

ZIMBARDO, P. G. (1969a). *The cognitive control of motivation.* Glenview, IL: Scott, Foresman.

ZIMBARDO, P. G. (1969b). The human choice: Individuation, reason, and order versus deindividuation, impulse, and chaos. In W. J. Arnold & D. Levine (Eds.). *Nebraska symposium on motivation*, 1969 (pp. 237–309). Lincoln: University of Nebraska Press.

ZIMBARDO, P. G., EBBESEN, E. B., & MASLACH, C. (1977). *Influencing attitudes and changing behavior.* Reading, MA: Addison-Wesley.

ZIMMERMAN, B. J. (1983). Social learning theory: A contextualist account of cognitive functioning. In C. J. Brainerd (Ed.), *Recent advances in cognitive-developmental theory* (pp. 1–50). New York: Springer-Verlag.

ZIMMERMAN, B. J., & BLOM, D. E. (1983). Toward an empirical test of the role of cognitive conflict in learning. *Developmental Review, 3*, 18–38.

ZIMMERMAN, B. J., & DIALESSI, F. (1973). Modeling influences on children's creative behavior. *Journal of Educational Psychology, 65*, 127–135.

ZIMMERMAN, B. J., & KINSLER. K. (1979). Effects of exposure to a punished model and verbal prohibitions on children's toy play. *Journal of Educational Psychology, 71*, 388–395.

ZIMRING, F. E. (1971). *Perspectives on deterrence.* Washington, DC: U. S. Government Printing Office.

ZIMRING, F. E., & HAWKINS, G. J. (1973). *Deterrence: The legal threat ill crime control.* Chicago: The University of Chicago Press.

ZIVIN, G. (Ed.). (1979). *The development of self-regulation through private speech.* New York: Wiley.

ZUBIN, J., ERON, L. D., & SCHUMER, F. (1965). *An experimental approach to projective techniques.* New York: Wiley.

ALBERT BANDURA – socialinio mokymosi ir socialinės kognityvios asmenybės teorijos kūrėjas*

A. Bandura, vienas iš žymiausių visų laikų psichologų, socialinės kognityvios paradigmos lyderis, gimė 1925 m. gruodžio 4 d. Šiaurės Albertoje, Kanadoje, ir praleido pirmuosius gyvenimo metus mažame kaimelyje. Jis buvo jauniausias vaikas ir vienintelis berniukas šeimoje (A. Bandura turėjo penkias seseris). Jo tėvai emigravo iš Rytų Europos (tėvas – iš Lenkijos, o motina – iš Ukrainos). A. Bandura mokėsi mokykloje, kurioje tebuvo du mokytojai ir 20 mokinių, kur trūko mokymo priemonių, o rezultatai didžiąja dalimi priklausė nuo mokinių iniciatyvos. Tačiau, kaip pažymi A. Bandura, faktiškai visi šios mokyklos mokiniai padarė sėkmingą profesinę karjerą. Baigęs mokyklą, 1946 m. jis įstojo į Vankuverio Britų Kolumbijos universitetą, kur studijavo psichologiją. Reikia pridurti, kad iš pradžių psichologijos studijas A. Bandura pasirinko gana atsitiktinai, tačiau vėliau psichologija jį susižavėjo. 1949 m. su apdovanojimu baigęs Britų Kolumbijos universitetą A. Bandura įstojo į Ajovos universitetą, kur tuo metu dirbo daug žymių psichologų (pavyzdžiui, K. Lewin). 1951 m. gavęs magistro laipsnį, jau 1952 m. A. Bandura apgynė psichologijos daktaro disertaciją (iš klinikinės psichologijos). Jo mokslinis vadovas buvo Arthur Benton, kurio genealogija yra susijusi su Williamu Jamesu. 1953 m. A. Bandura pradėjo dirbti Stanfordo universitete (kuriame dirba iki šiol). Psichologijos katedrai Stanforde tuomet vadovavo Robert Sears (N. E. Millerio ir J. Dollardo bendraautorius). Veikiamas jo darbų,

---

* Lietuviška psichologijos terminija dar plėtojama. Ypač daug diskusijų sukėlė A. Banduros vartojamų terminų vertimas. Dėl šios priežasties knygos ir baigiamojo straipsnio kai kurios sąvokos skiriasi. Galutinį sprendimą dėl jų vartojimo paliekame ateičiai. (*Mokslinio redaktoriaus past.*).

A. Bandura pradėjo tyrinėti socialinį mokymąsi ir agresiją (pirmuosius agresijos tyrimus atliko kartu su Richardu Walkersu, savo doktorantu). Vėliau svarbiausios A. Banduros mokslinių tyrimų sritys buvo susijusios su modeliavimu (kokį poveikį modeliavimas daro žmogaus mintims, emociniams išgyvenimams ir veiksmams), Aš efektyvumu (*self efficacy*) (kaip suvoktas Aš efektyvumas lemia žmogaus psichologinį funkcionavimą) ir žmogaus veiksnumu (*human agency*) (kaip žmonės daro poveikį savo pačių motyvacijai ir elgesiui).

Kaip pažymi A. Bandura, socialinio mokymosi teorijos požiūriu žmogų galima traktuoti kaip didžiulę potencinę galimybę, kuris biologiškai sąlygotose ribose dėl tiesioginio arba netiesioginio patyrimo gali būti formuojamas į daugybę skirtingų formų. A. Banduros manymu, norint paaiškinti ir numatyti žmogaus elgesį ir jo pokyčius, pakanka žinoti mokymosi dėsnius. Tačiau, remiantis šiais dėsniaiss, dar būtina atsižvelgti į du labai svarbius veiksnius, kurių nepripažino arba nepaisė kai kurie mokymosi teoretikai (pavyzdžiui, B. F. Skinner). Pirma, žmogus nėra paprasta marionetė, kurios elgesį tiesiogiai lemia tik išorinės aplinkos poveikiai. Tarp žmogaus ir aplinkos egzistuoja abipusis priežastingumas, t. y. žmogus ir aplinka veikia vienas kitą. Be to, žmogus gali daryti didesnį arba mažesnį poveikį ne tik aplinkai, bet ir savo paties elgesiui. Antra, daugelis žmogaus veiklos aspektų yra socialinės kilmės, jo funkcionavimas tiesiogiai susijęs su tarpasmenine sąveika. Todėl, norėdami adekvačiai suprasti asmenybę, turime atsižvelgti į tą socialinį kontekstą, kuriame vyksta mokymasis ir kuriame pasireiškia konkretus asmenybės elgesys.

A. Bandura iš pradžių sukūrė socialinio mokymosi asmenybės teoriją, kuri vėliau buvo išplėtota ir pavadinta socialinės kognityvios teorijos vardu. Socialinė kognityvi teorija yra organiškas socialinio mokymosi teorijos tęsinys. Tik jeigu pirmame teorijos variante pagrindinis dėmesys buvo skiriamas socialinei žmogaus elgesio kilmei, tai antrame – kognityvių procesų ir darinių socialinei kilmei. Naujasis teorijos pavadinimas – socialinė kognityvi – geriau atspindi pagrindinius A. Banduros teorijos aspektus: 1) dauguma žmogaus minčių ir veiksmų yra socialinės kilmės (įgyjami socialiniu būdu); 2) kognityvūs

procesai ir dariniai yra svarbus motyvų, emocinių išgyvenimų ir veiksmų šaltinis.

A. Banduros socialinio mokymosi ir socialinė kognityvi asmenybės teorija yra grindžiama trijų dėmenų reciprokinio (abipusio) determinizmo modeliu, pagal kurį žmogaus elgesį lemia nuolatinė vidinių (kognityvių, emocinių ir biologinių), elgesio ir aplinkos veiksnių tarpusavio sąveika. Tarkim, žmogaus įsitikinimai (ką jis gali padaryti) arba lūkesčiai (kokie gali būti jo veiksmų padariniai) veikia jo elgesį; atliekamos veiklos rezultatai, savo ruožtu, daro poveikį žmogaus Aš efektyvumo supratimui, jo lūkesčiams ar prognozėms; žmogaus atliekama veikla turi didesnį arba mažesnį poveikį jį supančiai aplinkai, o aplinka gali daryti poveikį tiek žmogaus įsitikinimams, tiek jo elgesiui. Be to, būtina pažymėti, kad aplinka žmogaus elgesį veikia ne tik tiesiogiai, bet ir netiesiogiai (pavyzdžiui, pačios įvairiausios naujo elgesio formos gali atsirasti dėl simbolinio modeliavimo).

Tačiau reciprokinis ryšys nereiškia abipusio poveikių stiprio simetrijos. Nė vienas iš trijų modelio dėmenų nėra svarbesnis arba darantis didesnę įtaką negu kiti du. Santykinis visų trijų modelio komponentų poveikis yra skirtingas ir kinta, priklausomai nuo žmogaus atliekamos veiklos tipo, išorinių aplinkybių arba vidinių sąlygų ypatumų. Taip pat reikia pažymėti, kad nuolatinė tarpusavio sąveika vyksta ne tik tarp atskirų modelio dėmenų, bet ir kiekvieno dėmens viduje. Pavyzdžiui, daugelis žmogaus veiksmų yra tarpusavyje susiję ir lemia vienas kitą; aplinkos įvykiai taip pat veikia vienas kitą ir gali tapti vieni kitų priežastimi; emocijos ir mintys irgi yra susiję reciprokiniais ryšiais – tam tikros mintys gali sukelti nerimą, kuris, savo ruožtu, gali tapti dar labiau bauginamų minčių priežastimi.

Šis trijų dėmenų abipusio determinizmo modelis iš esmės skiriasi nuo tokių vienpusiškų aiškinimų, kurie pagrindiniais elgesio determinantais laiko tik išorinės aplinkos arba tik vidinius asmenybės veiksnius. Juk kai atskiri modelio dėmenys nuolat sąveikauja tarpusavyje ir kai vieno komponento poveikį riboja kiti du, tai nė vienas iš komponentų negali būti visiškai determinuojantis (kitaip tariant, nė vienas dėmuo neturi „visiškos valdžios“). Be to, galima sakyti, kad kognityvių

veiksnių įtraukimas į minėtą modelį geriau atskleidžia žmogaus prigimtį ir jo galimybes. Prie šių galimybių priskiriamas žmogaus gebėjimas operuoti simboliais, numatyti savo elgesio padarinius, daryti poveikį savo elgesiui (savireguliacija), analizuoti ir vertinti įgytą patyrimą, priimamų sprendimų bei atliekamų veiksmų adekvatumą (savirefleksija), taip pat gebėjimas mokytis stebint kitų veiksmus. Kuo geriau išplėtoti visi minėti žmogaus gebėjimai, tuo didesnį poveikį esant toms pačioms aplinkos sąlygoms žmogus gali daryti savo elgesiui (kartu įgydamas didesnę veiklos laisvę).

Mokymasis stebint arba modeliavimas. Iš pradžių A. Bandura laikėsi nuomonės, kad tiek sąvoka „identifikacija", tiek sąvokos „mėgdžiojimas" ar „modeliavimas" iš esmės apibūdina tuos pačius procesus arba bent jau atskirus jų aspektus – žmogaus gebėjimą perimti naujus veiksmus, nuostatas, elgesio normas ar emocines reakcijas, kurias demonstruoja realūs arba simboliniai modeliai. Tačiau vėlesniuose darbuose A. Bandura nurodo, kad socialinėje kognityvioje teorijoje vartojama „modeliavimo" sąvoka apibūdina psichologinius procesus, kurių padariniai daug platesni, palyginti su mėgdžiojimo ar identifikacijos. Modeliavimas yra sudėtingesnis ir įvairiapusiškesnis procesas, kuris apima ne tik mechanišką veiksmų kartojimą, bet ir aktyvų informacijos apdorojimą, veiksmų atlikimo strategijų organizavimą, leidžiantį kurti tokius veiksmus, kurie kokybiškai skiriasi nuo modelio elgesio. A. Banduros teigimu, visa modeliuojama informacija pirmiausia turi būti reprezentuojama simboliškai, kad vėliau ją būtų galima transformuoti ir panaudoti kaip tam tikras taisykles, kuriomis vadovaujantis atliekami konkretūs veiksmai (šito nei „mėgdžiojimo", nei „identifikacijos" sąvokos nepaaiškina).

Kadangi modeliavimo veikimas pagrįstas kognityviomis funkcijomis, kognityvūs žmogaus gebėjimai galiausiai ir lemia modeliavimo galimybių ribas. Pačiais ankstyvaisiais asmenybės raidos periodais, kai vaiko kognityvios funkcijos yra neišplėtotos, svarbiausią vaidmenį atlieka kiti mokymosi mechanizmai (klasikinis ir operantinis sąlygojimas). Vėliau, formuojantis vaiko kognityvioms funkcijoms, modelia-

vimo vaidmuo asmenybės raidai vis didėja. Kalbant apie modeliavimo įtaką asmenybės raidai, reikia atsižvelgti į tai, kad ji yra abipusė: modeliavimo galimybės priklauso nuo asmenybės kognityvių gebėjimų, tačiau modeliavimas, savo ruožtu, skatina pačių kognityvių funkcijų plėtojimą.

A. Bandura skiria tris pagrindinius modeliavimo šaltinius, iš kurių asmenybė gali perimti įvairias elgesio formas: šeimą (pradiniais asmenybės raidos etapais labiausiai modeliuojamas tėvų elgesys), subkultūrą (kurioje žmogus gyvena ir su kuria palaiko nuolatinius tarpusavio santykius) ir žiniasklaidos priemones. Galima sakyti, kad asmenybės socializacijos procesą šeimoje dabartiniu metu svariai papildo ar net pakeičia simbolinis modeliavimas, kurį užtikrina trečiasis modeliavimo šaltinis. Žiniasklaida (ypač vaizdinės informacijos priemonės) nepaprastai išplėtė įvairių modelių prieinamumo besiformuojančiai asmenybei diapazoną. Dėl to įvairaus amžiaus žiūrovams tapo lengvai prieinami įvairiausi nepageidautino elgesio modeliai (normaliomis gyvenimo sąlygomis žmonės turi retą galimybę stebėti brutalios agresijos aktus arba kitus sunkius nusikaltimus). Taigi tiek vaikai, tiek suaugusieji turi praktiškai neribotas galimybes išmokti įvairių nepageidautino elgesio formų, stebėdami asocialių modelių elgesį per televiziją, vaizdo arba kompiuterinius tinklus (ir tai jie gali padaryti jaukioje namų aplinkoje). Reikia pridurti, kad atliktų tyrimų rezultatai rodo, jog meninių arba animacinių filmų herojai gali sukelti tokius pat modeliavimo padarinius, kaip ir tikri modeliai.

Stebimas modelis gali skirtingai paveikti asmenybės elgesį. Pavyzdžiui, stebint modelį, galima išmokti naujų elgesio formų ir naujų elgesio organizavimo būdų. Šis išmokimas gali būti labai įvairus – tai nauji įgūdžiai arba jų dėmenys, vertinimo standartai, elgesio formavimo taisyklės, informacijos kodavimo būdai, kategorizavimo dėsniai ir pan. Be to, kadangi stebėtojas gali sujungti įvairius kelių modelių elgesio dėmenis į naują unikalų modelį, gali atsirasti ne tik paprastas matyto elgesio, bet ir visiškai naujų elgesio formų, atkūrimas. Stebint modelį, gali būti aktualizuojamas jau anksčiau išmoktas elgesys, t. y. nuo suvaržymų arba „vidinių stabdžių“ išlaisvinami veiksmai, kurie anksčiau dėl

kokių nors priežasčių buvo slopinami. Šis poveikis yra akivaizdus, kai stebėtojas mato modelį atliekant draudžiamą veiklą ir nepatiriant nemalonių padarinių. Kita vertus, anksčiau išmoktos elgesio formos gali būti prislopinamos. Stebėdamas modelį, kurio veiksmai sukelia nepageidautinus padarinius (pavyzdžiui, yra aplinkinių smerkiami ar baudžiami), žmogus gali laikinai nuslopinti ir savo atitinkamus veiksmus. Modelio veiksmai gali atkreipti stebėtojo dėmesį į tam tikrus objektus, kuriems teikia pirmenybę kiti, arba į tokias aplinkybes, kurioms esant kai kurie veiksmai yra dažniausiai skatinami, modelio išreiškiamos emocinės reakcijos gali sukelti panašų emocinį sužadinimą stebėtojui ir pan. Reikia pridurti, kad nors šie skirtingi modeliavimo padariniai gali pasireikšti ir atskirai, tikrame gyvenime jie dažnai veikia kartu.

Suvoktas Aš efektyvumas. A. Banduros manymu, didelį poveikį žmogaus elgesiui daro suvoktas Aš efektyvumas, t. y. tai, kaip jis vertina savo gebėjimus pasirinkti ir atlikti tam tikrus veiksmus, kurie yra būtini siekiant išsikeltų tikslų. Suvoktas Aš efektyvumas remiasi žmogaus įsitikinimais apie gebėjimą konkrečiomis aplinkybėmis panaudoti turimas žinias ir įgūdžius. Svarbu pažymėti, kad gebėjimas tinkamai panaudoti žinias ir įgūdžius, esant skirtingoms aplinkybėms, gali būti skirtingas (tai priklauso nuo konkrečios veiklos srities ir siekiamo tikslo). Todėl žmonės, turintys panašias žinias ir įgūdžius, ar net tas pats asmuo skirtingomis aplinkybėmis gali veikti prastai, pakankamai gerai arba pasiekti labai gerų rezultatų.

A. Bandura nurodo, kad Aš efektyvumo vertinimas yra grindžiamas keturiais informacijos šaltiniais: 1) realiais autentiškais veiksmais ir pasiektais rezultatais; 2) papildoma patirtimi, įgyta stebint kitų žmonių veiksmus; 3) kitų žmonių verbaliniais įtikinimais; 4) fiziologine ir emocine organizmo būsena. Pats svarbiausias ir didžiausią poveikį turintis informacijos šaltinis – savaip suprasta, paaiškinta ir įvertinta asmeninė patirtis. Tie pasiekti rezultatai, kurie laikomi sėkmingais, dažniausiai padidina suvoktą Aš efektyvumą, o tie, kurie vertinami kaip nesėkmė, – jį pažemina. Ypač didelį poveikį turi nesėkmingi pradiniai mokymosi etapai arba tos nesėkmės, kurių negalima paaiškinti nepalankiomis iš-

orinėmis aplinkybėmis arba nepakankamomis pastangomis. Netiesioginės patirties, įgytos stebint kitų modelių atliekamą veiklą, vaidmuo padidėja tada, kai žmogus stebimą modelį gali pagal kokį nors požymį (pavyzdžiui, amžių, išsilavinimą, lytį) prilyginti sau ir kai jis nėra tikras dėl savo gebėjimų atlikti konkrečią veiklą, o modelis yra įgudęs ir veikia sėkmingai. Ši netiesioginė patirtis gali padidinti Aš efektyvumą dėl dviejų priežasčių: a) stebėdamas modelį žmogus įgyja žinių apie tai, kaip reikia atlikti tam tikrus veiksmus; b) matydamas, kad kitas panašaus amžiaus ir išsilavinimo žmogus sėkmingai atlieka kokią nors užduotį, stebėtojas taip pat gali pradėti manyti, kad galės susidoroti su panašia problema („jeigu gali jis ar ji, galėsiu ir aš"). Suvoktą Aš efektyvumą gali paveikti ir kitų žmonių nuomonė apie tai, ar asmenybė gali sėkmingai atlikti tam tikrą veiklą, ar ne. Kitų žmonių verbaliniai įtikinimai gali paveikti suvoktą Aš efektyvumą todėl, kad daugelyje veiklos sričių žmonės negali remtis vien individualiais savo gebėjimų vertinimais. Teigiami įtikinimai gali sustiprinti, o neigiami – sumenkinti Aš efektyvumo lūkesčius. Kitų žmonių įtikinimai veikia labiau, kai įtikinėja arba vertina patyręs ekspertas, kuriuo pasitikima (šiuo atveju svarbų vaidmenį atlieka vertintojo sukaupta patirtis, jo žinios apie užduoties reikalavimus ir veiklos rezultatų įvertinimo rodiklius). Kadangi didelis fiziologinis ar emocinis sužadinimas (pavyzdžiui, padidėjęs širdies ritmas, prakaitavimas, nerimas, stresas) paprastai mažina atliekamos veiklos kokybę, žmonės labiau linkę tikėtis sėkmės, kai jie tokio sužadinimo nepatiria. Pavyzdžiui, kai žmogus prieš imdamasis konkrečios veiklos išgyvena nerimą ar pajunta padidėjusį širdies ritmą, tai gali sumažinti suvoktą Aš efektyvumą ir sukelti dar didesnį nerimą bei sumaištį, kurie, savo ruožtu, dar labiau padidina prasto veiklos atlikimo tikimybę. Aišku, šiuo atveju labai svarbus anksčiau panašiose situacijose patirto sužadinimo priežasčių, taip pat šio sužadinimo poveikio atliekamai veiklai aiškinimas. Taigi, darydamas išvadas apie Aš efektyvumą, žmogus turi palyginti ir įvertinti iš įvairių šaltinių gaunamą informaciją. Jeigu turima informacija yra panaši, Aš efektyvumo vertinimai gali būti tikslesni, o prieštaringa informacija išvadų procesą daro sudėtingesnį ir gali padidinti netikslių vertinimų tikimybę.

Suvoktas Aš efektyvumas yra vienas iš svarbiausių sėkmingo asmenybės funkcionavimo veiksnių (jis lemia tai, kaip žmonės elgiasi, jaučiasi, mąsto ir motyvuoja save). Kaip pažymi A. Bandura, žinios ir atitinkami įgūdžiai – tai būtina, bet nepakankama sėkmingos veiklos atlikimo sąlyga. Kitaip tariant, žmogus gali žinoti ir mokėti, ką ir kaip reikia atlikti, tačiau jeigu jis žemai vertins savąjį Aš efektyvumą, tai dažnai patirs nesėkmę ir (arba) pradės vengti tokių užduočių, su kuriomis galėtų nesunkiai susidoroti. Sėkmingai veiklai reikalingos ne tik atitinkamos žinios ir įgūdžiai, bet ir žmogaus pasitikėjimas savo gebėjimais, kad jis galės šias žinias ir įgūdžius panaudoti. Be to, suvoktas Aš efektyvumas lemia ne tik tai, ar bus sėkmingai panaudotos turimos žinios bei įgūdžiai, bet ir skatina jų tobulinimą ir naujų žinių bei įgūdžių įgijimą.

Žmogaus motyvacijos šaltiniai ir veiksnumas. Socialinėje kognityvioje teorijoje išskiriami trys pagrindiniai motyvacijos šaltiniai. Pirmoji elgesio paskatų grupė turi biologinį pagrindą. Šiai grupei priskiriama vidinė stimuliacija, kuri kyla dėl tam tikro deficito (pavyzdžiui, vandens arba maisto trūkumo), taip pat išoriniai neigiamos stimuliacijos šaltiniai, kurie sukelia gynybinį elgesį dėl skausmingų ar net fatališkų padarinių. Antrajai elgesio paskatų grupei priskiriami socialiniai pastiprinimai (pavyzdžiui, kitų žmonių dėmesys, pritarimas ar nepritarimas, tam tikrų privilegijų suteikimas arba jų panaikinimas, įvairūs apdovanojimai, bausmės ir pan.). Trečioji elgesio paskatų grupė, kuriai socialinėje kognityvioje teorijoje skiriamas pagrindinis dėmesys, – tai kognityvų pagrindą turinčios paskatos. Žmogaus gebėjimas mintyse numatyti būsimus savo veiksmų padarinius yra vienas kognityvų pagrindą turintis motyvacijos šaltinis (įvairūs padariniai lemia žmogaus elgesį ne tik tiesiogiai, bet ir sukurdami lūkesčius, kad panašūs arba tokie pat padariniai pasikartos ateityje). Šie padarinių lūkesčiai gali būti susiję su įvairiausia stimuliacija: materialine (pavyzdžiui, piniginiu atlygiu), sensorine (pavyzdžiui, aštrių pojūčių išgyvenimu), socialine (pavyzdžiui, aplinkinių pripažinimu). Kitas kognityvų pagrindą turintis motyvacijos šaltinis siejamas su tikslo ir veiklos standartų pasirinkimu, taip pat save vertinančiomis reakcijomis.

Siekdami tam tikro veiksmų atlikimo lygio ir teigiamo savęs vertinimo, žmonės susikuria vidinius pastiprinimus ir tol stengiasi, kol jų veikla ima atitikti pasirinktus standartus.

Ankstyvosiose raidos stadijose vaikai visų pirma reaguoja į tiesioginius išorinius poveikius – maistą, skausmingą stimuliaciją ir fizinį kontaktą (todėl šiuo metu yra veiksmingas klasikinis ir operantinis sąlygojimas). Tačiau išoriniai padariniai turi įtakos elgesiui ne tik tiesiogiai, t. y. kai jie pasireiškia iš karto po atitinkamo veiksmo. Tiesioginiai elgesio padariniai yra reikšmingi tiktai tol, kol vaikui dar sunku susieti padarinius su veiksmais, jeigu tarp jų įsiterpia kokia nors kita veikla. O kai atsiranda gebėjimas operuoti simboliais, žmogus gali susieti kiekvieną veiksmą su vėlesniais padariniais ir neklysdamas nuspręsti, kas ir kokiu būdu yra pastiprinama. Taigi ontogenezėje tiesioginis išorinis pastiprinimas tampa ne toks būtinas – jis gali būti daugiau ar mažiau atitolęs laike. Dėl to žmogaus elgesys gali būti veiksmingai skatinamas būsimą mėgstamą veiklą susiejant su galbūt ne tokios malonios užduoties atlikimu. Reikia pasakyti, kad dauguma sąveikų socialinėje aplinkoje yra pagrįstos būtent tokiais pastiprinimais (pavyzdžiui, mes dirbame beveik visus metus, kad paskui galėtume atostogauti). Kita vertus, kaip pažymi A. Bandura, asmenybės brandos procesą galima apibūdinti kaip progresyviai didėjantį išsivadavimą nuo pastiprinimų, kuriuos ji gauna iš aplinkos. Pasiekusi tam tikrą susiformavimo laipsnį, asmenybė pati pradeda vis daugiau reguliuoti savo elgesį, susikurdama atitinkamus padarinius – vidinius pastiprinimus. Tam, kad būtų įmanomas vidinis pastiprinimas, žmogus pirmiausia turi susikurti tam tikrus elgesio standartus, tada, vertindamas save pagal tai, ar veiklos rezultatai atitinka nustatytus standartus, jis gali save skatinti arba bausti. Teigiamas savo veiklos įvertinimas skatina apdovanojančias vidines reakcijas (pavyzdžiui, pasitenkinimą, savosios vertės ir orumo išgyvenimą, leidimą sau patirti kokius nors malonumus), o neigiamas įvertinimas sukelia įvairias baudžiančias vidines reakcijas (pavyzdžiui, savikritiką, nepasitenkinimą savimi, tam tikrų malonumų ribojimą ir pan.). Kartu reikia pažymėti, kad žmogus ne visada laikosi savo paties perimtų arba suformuotų veiklos standartų. Kai kada vidinė savireguliavimo sistema

gali būti slopinama taikant įvairius neutralizavimo būdus (pavyzdžiui, išsklaidant ir deindividualizuojant atsakomybę, eufemistiškai apibūdinant smerktiną elgesį, dehumanizuojant auką, priskiriant jai kaltę ir pan.).

Vidiniai pastiprinimai ir vidinės reakcijos formuojasi tarpininkaujant lyginimo procesams – ar į veiklą bus žiūrima kaip į baustiną, ar kaip į apdovanotiną, priklauso nuo standartų, su kuriais lyginama. Daugelis veiklos rūšių neturi absoliutaus tobulumo etalono, todėl žmogaus atliekama veikla dažniausiai yra vertinama lyginant ją su kitų žmonių pasiektais rezultatais. Atliekamos veiklos įvertinimas ir atitinkamas vidinis pastiprinimas priklauso nuo to, kokie rezultatai imami kaip lyginimo standartas – įvertinimas bus aukštesnis, jei lyginsime save su menkesnių gebėjimų žmonėmis, ir žemesnis, jei lyginsime save su talentingesniais žmonėmis. Be to, vidinio pastiprinimo pobūdis priklauso ir nuo to, kam priskiriamos veiklos rezultatų priežastys – žmogus paprastai pastiprina save teigiamai, jeigu mano, kad jis pats, o ne išorinės aplinkybės yra pagrindinė sėkmės priežastis. Apskritai galima pasakyti, kad elgesio savireguliavimas yra sudėtingas procesas, kuris apima savęs stebėjimą, savęs vertinimą ir savęs skatinimą ar baudimą.

Socialinė kognityvi teorija toliau plėtojama ir vėlesniuose A. Banduros darbuose: *Aš efektyvumas: kontrolės panaudojimas* (*Self-efficacy: The exercise of control. New York: Freeman, 1997*); *Socialinė kognityvi asmenybės teorija* (*Social cognitive theory of personality. In L. Pervin, O. P. John (Eds.). Handbook of personality: Theory and research. 2nd ed. New York: Guilford Publications, 1999, p. 154–196*); *Socialinė kognityvi masinių komunikacijų teorija* (*Social cognitive theory of mass communications. In J. Bryant, & D. Zillman (Eds.). Media effects: Advances in theory and research. 2nd ed. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 2002, p. 121–153*); *Selektyvus moralinio veiksnumo įgyvendinimas* (*Selective exercise of moral agency. In T. A. Thorkildsen, H. J. Walberg (Eds.). Nurturing morality. Boston: Kluwer Academic, 2004, p. 35–57*); *Paauglių raida veiksnumo perspektyvos požiūriu* (*Adolescent development from an agentic perspective. In F. Pabares, T. Urdan (Eds.). Self-efficacy beliefs of adolescents. Vol. 5. Greenwich, CT: Information Age Publishing, 2006, p. 1–43*); *Nauja*

„laisvos valios" interpretacija socialinės kognityvios teorijos veiksnumo perspektyvos požiūriu (Reconstrual of "Free Will" from the Agentic Perspective of Social Cognitive Theory. In J. Baer, J. C. Kaufman, R. F. Baumeister (Eds.). Are we free?: Psychology and free will. Oxford, UK: Oxford University Press, 2008, p. 86–127); *Savojo Aš veiksnumo teorijos link (Toward an agentic theory of the self. In H. Marsh, R. G. Craven, D. M. McInerney (Eds.). Advances in Self Research. Vol. 3. Self-processes, learning and enabling human potential. Charlotte, NC: Information Age Publishing, 2008, p. 15–49)*.

A. Banduros darbai susilaukė plataus pripažinimo (ko gero, joks kitas psichologas nėra sulaukęs tokio akademinio pripažinimo). Pavyzdžiui, 1974 m. jis buvo išrinktas Amerikos psichologų asociacijos prezidentu, 1981 m. – Amerikos Vakarų psichologų asociacijos prezidentu, Kanados psichologų asociacijos garbės prezidentu. Be to, už įžymius mokslinius laimėjimus A. Bandura buvo apdovanotas įvairiomis Amerikos psichologų asociacijos (*American Psychological Association*), Amerikos psichologų draugijos (*American Psychological Society*), Tarptautinės agresijos tyrimo draugijos (*International Society for Research in Aggression*), Elgesio terapijos pažangos asociacijos (*Association for the Advancement of Behavior Therapy*), Elgesio medicinos draugijos (*Society of Behavioral Medicine*), Amerikos sveiko elgesio akademijos (*American Academy of Health Behavior*) premijomis, Amerikos psichologų fondo (*American Psychological Foundation*) aukso medaliu, išrinktas Amerikos Meno ir Mokslo akademijos nariu, jam buvo suteiktas keturiolikos universitetų garbės daktaro vardas ir pan. Taip pat reikėtų pabrėžti didelį A. Banduros produktyvumą ir aktyvumą: jis yra septynių knygų autorius (kurios išverstos į daugelį kalbų), yra parašęs (vienas ir kartu su bendraautoriais) per 300 mokslinių straipsnių, buvo įvairių Amerikos psichologų asociacijos ir Amerikos psichologų draugijos komitetų ir komisijų narys, apie 20 mokslinių žurnalų redkolegijų narys ir t. t.

Baigiant galima išskirti šiuos A. Banduros nuopelnus: aiškindamas asmenybės elgesį jis pritaikė trijų dėmenų reciprokinio determinizmo modelį, akcentavo kognicijų vaidmenį asmenybės elgesio reguliacijoje, atskleidė mokymosi stebint vaidmenį asmenybės raidai, išplėtė

pastiprinimų sampratą (aiškindamas elgesį rėmėsi ne tik tiesioginiais išoriniais, bet ir netiesioginiais pastiprinimais, taip pat vidiniais pastiprinimais), pasiūlė Aš efektyvumo sampratą ir empiriškai pagrindė Aš efektyvumo svarbą asmenybės elgesio reguliavimui, nuodugniai aprašė asmenybės mokymosi ir savireguliavimo mechanizmus, modifikuodamas nepageidautiną elgesį, sėkmingai pritaikė modeliavimo dėsnį, jo atlikti eksperimentiniai darbai paskatino daugelį mokslininkų tyrimams panaudoti eksperimentinę strategiją ir pan. Galima sakyti, kad A. Banduros socialinio mokymosi ir socialinė kognityvi teorija gerokai prisidėjo prie asmenybės supratimo pažangos ir pastaruoju metu įgyja vis didesnį populiarumą ir empirinį patvirtinimą.

Prof. Gintautas Valickas

Leidėjų padėka

Leisdami paskutinę serijos *Psichologijos klasika* knygą, kurią remia Atviros Lietuvos fondas, norime padėkoti jo buvusiai direktorei Dianai Vilytei, projektų direktorei Julijai Pikšilingaitei ir finansų direktorei Julijai Motiejūnienei. Nuosekli ALF veikla leido papildyti akademinės psichologijos lobyną lietuvių kalba ir sudarė galimybę visiems studijuojantiems psichologiją ar ja besidomintiems gilintis į J. Watsono, W. Köhlerio, B. F. Skinnerio, K. Lewino, A. Banduros ir H. Garfinkelio mintis.

Nuoširdus ačiū kolegoms iš Vilniaus universiteto Bendrosios psichologijos katedros: Gražinai Gintilienei, Feliksui Laugaliui, Birutei Pociūtei, Eglei Rimkutei, Gintautui Valickui, padėjusiems plėtoti lietuvišką psichologijos terminiją. Dėkojame nuolatinei Vilniaus universiteto psichologų bendruomenės talkininkei Izabelei Steponavičiūtei iš Užsienio kalbų instituto, gelbėjusiai tuomet, kai, dirbant su psichologijos pradininkų tekstais, išsisemdavo jų vertėjų anglų kalbos ir literatūros žinios.

Tariame dėkui buvusiems Vilniaus universiteto psichologijos programų studentams: Ramunei Grambaitei, Editai Kazakevičienei, Justinai Kuckailienei, Julianai Lozovskajai, Vitai Mikuličiūtei, Dovilei Trijonytei, Andriui Vaitiekūnui, – be jų pagalbos ši, paskutinioji, ganėtinai apimli A. Banduros knyga taip pat nebūtų pasiekusi skaitytojų.

Dėkojame visiems, supratusiems tokių leidinių reikšmę ir rėmusiems mus.

Leidėjai

VU Specialiosios psichologijos laboratorijos serijos *Psichologijos klasika* knygos, kurių leidybą parėmė ALF:

Watson J. B. Psichologija biheivioristo požiūriu. 2004.

Köhler W. Geštaltpsichologija. Pažintis su šiuolaikinės psichologijos sąvokomis. 2005.

Skinner B. F. Apmąstymai apie biheiviorizmą ir visuomenę. 2006.

Lewin K. Lauko teorija socialiniuose moksluose. Rinktiniai teoriniai straipsniai. 2007.

Bandura A. Socialiniai minties ir veiksmo pagrindai. Socialinė kognityvi teorija. 2009.

Išleido Vilniaus universiteto
Specialiosios psichologijos laboratorija

Universiteto g. 9/1, LT-01513 Vilnius
http://www.psd.fsf.vu.lt
El paštas: *albinas.bagdonas@fsf.vu.lt*

Tiražas 1000 egz.
Spausdino „Standartų spaustuvė"
S. Dariaus ir S. Girėno g. 39, Vilnius

Skaitytojų teismui atiduodame paskutinę ALF remiamą knygą (serija *Atviros Lietuvos knyga*), kurią Vilniaus universiteto Specialiosios psichologijos laboratorija (kaip ir kelias kitas ALF remtas knygas) išleido bendru *Psichologijos klasikos* pavadinimu.

Stanfordo universiteto profesorius Albert Bandura už poros metų (2010 metų gruodžio 4 d.) švęs 85-ąjį gimtadienį. Ši į lietuvių kalbą išversta knyga parašyta vos prieš 22 metus. Taigi susiduriame su gyvu klasiku. Apie tai, kad A. Bandurą drąsiai galime taip vadinti, byloja ir gausybė apdovanojimų, ir Amerikos psichologų asociacijos prezidento postas (nuo 1974 m.), ir tai, kad jis yra ketvirtas pagal citavimo dažnį visų laikų psichologas (jį lenkia tik S. Freud, J. Piaget ir H. Eysenck), pagaliau – patraukli ir labai išplėtota jo socialinio mokymosi teorija.

Nemažai šios teorijos sekėjų „bandurininkų" (juk skamba veik kaip *bandūrininkų* – grojikų bandūra) yra ir Lietuvoje. Tie, kurie jais dar netapo, manome, susipažinę su šia teorija, tikrai tokie taps.

ALBINAS BAGDONAS

ISBN 978-9955-636-08-3

Rekomenduojama kaina 48 Lt

ALK – serija verstinių knygų, kurias leidžia įvairios leidyklos, remiamos Atviros Lietuvos fodo. Serijos tikslas – supažindinti skaitytojus su šiuolaikiniais humanitarinių ir socialinių mokslų veikalais.

ATVIROS LIETUVOS KNYGA